

Научное партнерство «Аргумент»  
Молодежный парламент Липецкой области  
Институт социального развития  
и предпринимательства при Министерстве труда,  
занятости и миграции Кыргызской Республики  
Северо-Западный государственный заочный  
технический университет  
Липецкое региональное отделение  
Общероссийской общественной  
организации «Российский союз молодых ученых»  
Научно-исследовательский центр «Аксиома»  
Издательский центр «Гравис»



## **«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ»**

Российская Федерация, г. Липецк  
26 ноября 2011 г.

### **СБОРНИК ДОКЛАДОВ**

Издательский центр «Гравис»  
Липецк, 2012



Научное партнерство «Аргумент»  
Молодежный парламент Липецкой области  
Институт социального развития и предпринимательства при  
Министерстве труда, занятости и миграции Киргизской Республики  
Северо-Западный государственный заочный технический университет  
Липецкое региональное отделение Общероссийской общественной  
организации «Российский союз молодых ученых»  
Научно-исследовательский центр «Аксиома»  
Издательский центр «Гравис»

VII-я Международная научная конференция  
**«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ»**

Российская Федерация, г. Липецк,  
26 ноября 2011 г.

**СБОРНИК ДОКЛАДОВ**

*Ответственный редактор:*  
*А.В. Горбенко*

Издательский центр «Гравис»  
Липецк, 2012

УДК 33  
ББК 65  
А43

Актуальные вопросы современной экономической науки [Текст]:  
Сборник докладов VII-й Международной научной конференции  
(Липецк, 26 ноября 2011 г.). / Отв. ред. А.В. Горбенко. – Липецк:  
Издательский центр «Гравис», 2012. – 292 с.

Сборник включает тексты научных докладов участников VII-й  
Международной научной конференции «Актуальные вопросы  
современной экономической науки», состоявшейся 26 ноября 2011 г.  
в г. Липецке (Российская Федерация). В сборнике представлены  
научные доклады из Белоруссии, Киргизии, Латвии, России, Украины.

Доклады сгруппированы по секциям в соответствии с принятой  
классификацией направлений в экономической науке.

Редакционная коллегия сборника:

Егоров А.И., г. Липецк, Россия  
Шматко А.Д., г. Санкт-Петербург, Россия  
Мартынов Л.М., г. Москва, Россия  
Горбенко А.В., г. Липецк, Россия  
Мясоедов Д.Н., г. Липецк, Россия  
Ахметова А.А., г. Кызылорда, Казахстан  
Безгинова Л.И., г. Харьков, Украина  
Захарова О.В., г. Донецк, Украина  
Макутенене Дайва, г. Каунас, Литва  
Мосолова Е.М., г. Липецк, Россия  
Осмонкулова Г.О., г. Бишкек, Киргизия  
Семенишена Н.В., г. Каменец-Подольский, Украина  
Черепнин В.В., г. Липецк, Россия

ISBN 978-5-4353-0020-8



9 785435 300208

© Коллектив авторов

## ОГЛАВЛЕНИЕ

---

### **Секция 1. Экономическая теория, глобализация экономики в условиях современной информационно- коммуникационной среды**

<i>Э.Р. Валеев.</i> Влияние венчурного капитала на формирование инновационного потенциала в модернизируемой экономике .....	9
<i>О.С. Грозова, Г.С. Цветкова.</i> Диалектика институциональных рисков и инноваций .....	12
<i>Г.В. Джеева.</i> Анализ современного состояния российского рынка ИКТ .....	16
<i>М.А. Лаитадзе.</i> Национальная идентичность России в условиях глобализации .....	20
<i>Л.А. Нестеренко.</i> Социально-экономические аспекты качества жизни .....	22
<i>О.С. Федоренко.</i> Проблемы повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях усиления процессов глобализации .....	25
<i>Л.М. Хуснутдинова.</i> Пенсионная система как причина бедности пожилых людей.....	28
<i>Н.Э. Эрнесова.</i> Теоретические аспекты взаимосвязи экономической безопасности и природных катастроф.....	34

### **Секция 2. Экономика предпринимательства, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами**

<i>С.А. Бородулина, Н.А. Логинова.</i> Вопросы развития регионального рынка транспортных услуг.....	41
<i>О.Н. Бурова.</i> Функционирование рынка молочной продукции Украины.....	43
<i>Т.А. Бурова.</i> Формирование мониторингово-диагностических систем деятельности предприятия пищевой промышленности Украины.....	48
<i>В.Н. Дубенюк.</i> Проблемы подрядных договорных отношений в строительстве Российской Федерации.....	52
<i>М.О. Искосков.</i> Управление рисками как способ снижения транзакционных издержек .....	54

<i>М.О. Искосков.</i> Аутсорсинг как способ управления транзакционными издержками .....	57
<i>В.В. Коростелева.</i> Критерии отнесения нефтедобывающей компании к малой .....	60
<i>В.А. Кузнецова, С.С. Семенов.</i> Внутренние факторы формирования экономической политики предприятий.....	68
<i>А.Ю. Лебедев.</i> Анализ внешних условий деятельности подрядных организаций в современной России .....	73
<i>Э.Д. Натенадзе, М.А. Коваженков.</i> Условия становления предпринимательского стиля управления.....	75
<i>А.А. Никитина.</i> Основные факторы, препятствующие развитию фермерского движения .....	78
<i>С.В. Овсянников.</i> Возможности предупреждения банкротства промышленных предприятий на основе контроллинга.....	79
<i>А.А. Рыжих.</i> Управление торговыми центрами в условиях современного российского рынка: интеграция девелопмента и маркетинга в «образе» торгового центра .....	82
<i>А.С. Саламатин, Н.Ю. Жукова, Г.Н. Франовская.</i> Методы управления проектами в российской действительности и опыт внедрения подсистемы в рамках корпоративной информационной системы.....	86
<i>А.А. Терентьев.</i> Внешние факторы конкурентоспособности предпринимательских структур на региональном рынке.....	90
<i>М.В. Чорная, Л.И. Безгинова, И.А. Жувагина.</i> Методический подход к оценке инвестиционного потенциала предприятия розничной торговли .....	93
<i>С.С. Шихалиев.</i> Капитальный ремонт зданий как объект управления.....	98
<i>И.А. Щербакова.</i> Ответственность при управлении риском .....	101

### **Секция 3. Менеджмент, диверсификация, маркетинг, ценообразование**

<i>Р.В. Дахужев.</i> Особенности российского менеджмента .....	105
<i>А.В. Ильдяков.</i> К вопросу управления инновационной политикой на предприятии .....	108
<i>А.В. Комарова.</i> Стратегия внедрения корпоративной системы проектного управления знаниями.....	111
<i>Е.В. Кравченко.</i> Стратегия ценообразования юридических услуг в сфере адвокатской деятельности .....	118

<i>О.О. Левицких.</i> Методика прогнозирования ценообразования продукции промышленного предприятия .....	125
<i>А.А. Москалевич, В.И. Гайдук.</i> Современные типы стратегий в организации .....	133
<i>А.М. Фоминых.</i> Ключевые патологии в управлении организациями.....	134
<i>С.К. Швец.</i> Элиминирование рисков нефинансовых компаний.....	139

#### **Секция 4. Экономика труда, человеческий фактор в экономике, экономика народонаселения и природопользования, демография**

<i>А.И. Забродская, Л.Д. Забродская.</i> Оценка эффективности системы формирования человеческого фактора антикризисного управления в предприятиях розничной торговли .....	146
<i>П.М. Мансуров.</i> Демографическое состояние и социально-экономический уровень жизни в сельских муниципальных образованиях Ульяновской области .....	151
<i>Л.М. Сафина.</i> Роль страхования в формировании качества трудовой жизни.....	153
<i>А.А. Стетюха, Е.Г. Попова.</i> Определение временного лага при экономической оценке инвестиций в человеческий капитал .....	159
<i>Г.Р. Юсупова, Н.В. Бесчаснова.</i> Удовлетворенность трудом сотрудников .....	166

#### **Секция 5. Мировая и региональная экономика, землеустройство, рекреация и туризм**

<i>Ю.А. Акимова.</i> Оценка и совершенствование нормативно-правового регулирования отношений и порядка управления собственностью субъекта Российской Федерации .....	170
<i>Н.С. Аттокурова.</i> К вопросу о факторах, определяющих внешнеэкономическую политику государства в современных условиях.....	173
<i>А.М. Кадыркулова.</i> Особенности внешнеэкономической политики в странах с переходной экономикой .....	177
<i>С.Н. Кладкина.</i> Стратегические приоритетные направления социально-экономического развития регионов севера .....	181
<i>Е.Ю. Кочергина.</i> Украина и ЕС: европейский взгляд.....	184

<i>М.Т. Макеева.</i> Таможенный союз и Кыргызстан: экономические выгоды и последствия.....	187
<i>П.М. Мансуров, Г.И. Мансурова.</i> Региональные проблемы развития социальной сферы села.....	193
<i>П.В. Михайлушкин, Ж.С. Багмут.</i> Обеспечение государственного регулирования аграрного сектора экономики России .....	195
<i>Е.Н. Сабына, К.Н. Зотова.</i> Территориально-концентрированные образования в экономическом пространстве региона.....	200
<i>В.И. Шишко.</i> Развитие мирового рынка молока и молочных продуктов на современном этапе .....	203

### **Секция 6. Логистика, экономическая безопасность**

<i>А.А. Воронов, В.А. Воронов.</i> Интеграция процедуры оптимального выбора мероприятий обеспечения безопасности субъектов хозяйственной деятельности .....	212
<i>Ю.А. Шеховцова.</i> Применение метода экспликации для свершенствования понятийного аппарата теории безопасности .....	214

### **Секция 7. Стандартизация и управление качеством продукции, управление инновациями**

<i>А.Э. Заенчковский.</i> Оценка эффективности логистических систем в инновационной сфере .....	221
---	-----

### **Секция 8. Финансы, денежное обращение и кредит**

<i>А.В. Гиринский.</i> Противодействие отмыванию денег через банковский сектор и повышение его эффективности .....	224
<i>А.В. Гиринский.</i> К вопросу противодействия легализации теневых доходов через банковский сектор на современном этапе .....	227
<i>Д.А. Коткова, А.А. Никитина.</i> Пути снижения кредиторской задолженности.....	231
<i>А.С. Кудрявцева, А.Ш. Галимова.</i> Влияние мирового финансового кризиса на сбережения населения России .....	233

<i>Н.Ю. Покровский.</i> Стратегии оптимизации денежных потоков на предприятиях химической промышленности .....	235
<i>М.А. Сахabetдинов.</i> Анализ выручки торговых предприятий на основе теории подобию .....	239
<i>М.А. Филина.</i> Современные тенденции функционирования пенсионного фонда РФ .....	244
<i>К.Е. Щесняк.</i> Антикризисное стратегическое планирование финансовой деятельности предприятия на основе стоимостной модели управления .....	248

**Секция 9. Бухгалтерский учет, анализ, аудит,  
статистика, математические и инструментальные  
методы экономики**

<i>И.С. Астафурова, О.Ю. Шукина.</i> Статистические методы прогнозирования практически значимые для оценки основных показателей деятельности предприятия .....	256
<i>В.М. Иванова.</i> Применение байесовского анализа в статистике и информационных системах .....	260
<i>Ю.В. Лазуренко, А.А. Никитина.</i> Управленческий учет расходов на оплату труда и стимулирование работников на основе учетной информации в ФГУП Учхоз «Миловское» БГАУ .....	263
<i>В.В. Лесняк.</i> Теоретические аспекты организации адаптивного стратегического учета .....	266
<i>Ы.К. Омурканов.</i> Статистическая оценка инвестиционной привлекательности стратегических приоритетов .....	272
<i>Н.В. Ригерт.</i> Изменения в нормативном регулировании бухгалтерского учета. Нормативная база бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности .....	277
<i>С.В. Романова.</i> Архитектонико-структурированное обеспечение стратегического анализа .....	280
<i>Э.Ф. Харрасова.</i> Организация системы внутреннего контроля бухгалтерского учета: проблемы и тенденция развития .....	285

**Секция 1**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ, ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ В  
УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННО-  
КОММУНИКАЦИОННОЙ СРЕДЫ**

**ВЛИЯНИЕ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА НА  
ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В  
МОДЕРНИЗИРУЕМОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Казанский (Приволжский) федеральный университет  
г. Казань, Россия

Современное состояние инновационной деятельности экономически развитых стран определяется созданием необходимых социально-экономических условий для их вступления в шестой технологический уклад. Поэтому в настоящее время роль государства заключается не только в организации инновационного процесса, но и в его регулировании, стимулировании, прямом финансировании научно-технологической сферы. В то же время эти важные государственные функции прямо воздействуют одна на другую. Так, эффективное регулирование инновационной деятельности со стороны государства обеспечивает создание условий для стимулирования сферы науки и технологий; увеличение государственного финансирования инновационной деятельности воздействует на расширение круга корпоративных инвесторов, т.е. стимулирует инвестиционный процесс, например, посредством создания государственных гарантий для других участников инвестирования.

Важнейшей проблемой модернизации, на наш взгляд, является исходное качественное состояние системы, ее способность менять собственные пропорции и готовность элементов системы к таким изменениям. В этой связи уместно говорить об одном из концептуальных понятий, отражающих развитие процесса модернизации в экономике, - инновационном потенциале. Его уровень и эффективность использования становятся определяющими критериями в инновационном развитии модернизируемой экономики. Данный термин введен в научный оборот в начале 80-х годов XX века, однако и в настоящее время является предметом теоретических, методологических и эмпирических исследований многих авторов. В большинстве работ отмечается важность исследования проблем оценки потенциала и указывается на значительные различия в определении его сущности, состава и соотношения с другими категориями.

Некоторые авторы отождествляют инновационный потенциал с научно-техническим, определяя его понятие как «накопленное определенное количество информации о результатах научно-технических работ, изобретений, проектно-конструкторских разработок, образцов новой техники и продукции», или толкуют как «систему факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса», что значительно упрощает экономическое содержание, а также сужает сферу применения этой важной категории [1, с. 27; 2, с. 55].

Заслуживают внимания выводы Диваевой Э.А. о двойственной природе инновационного потенциала, которая с одной стороны, выступает как важная составляющая инновационной системы, а с другой – как результат повышения её уровня и развития, что накладывает определенный отпечаток на подходы к формированию инновационной политики государства и принятие конкретных административно-управленческих решений [3, с. 14-16]. В этой связи в условиях модернизации экономики проблема регулирования в ближайшей и долгосрочной перспективе инновационного процесса, являющегося основой инновационного потенциала, приобретает особое значение.

К сожалению, разрабатываемые в ряде случаев подходы к развитию системы венчурного инвестирования не рассматривают инновационный потенциал страны в качестве основы для построения новой, модернизированной экономики. Вместе с тем, весь мировой опыт свидетельствует о том, что альтернативы инновационному пути развития просто нет. Создание и внедрение новых продуктов и технологий становятся ключевыми факторами роста объемов производства, экономического оборота, занятости и т.п. и в конечном итоге, сказывается на улучшении социально-экономической ситуации как в отдельно взятой стране, так и в мире в целом [4, с. 67].

Как подчеркивает Е.М. Бухвальд, при постановке стратегической задачи модернизации российской экономики не всегда учитывается тот факт, что Россия представляет собой крайне неоднородное экономическое пространство, характеризующееся не только многократными разрывами в экономическом развитии регионов, но и существенными различиями между ними по природно-ресурсной базе, а также по типам хозяйственных систем, по показателям социально-демографического характера и пр. [5]. Дифференциация российских регионов по уровню инновационного развития еще более значительна, чем по базовым макроэкономическим индикаторам.

Тенденция поляризации научно-инновационного потенциала в ограниченной группе регионов, сложившаяся еще в советские годы, продолжает сохраняться, и в перспективе для ее преодоления потребуются даже не годы, а десятилетия. Однако определенное противоречие ситуации заключено в том, что, переход национальной экономики на инновационный путь развития требует охвата инновационной тенденцией если не всех, то абсолютного большинства российских регионов. В то же время реалии переходного периода говорят о возможности этого перехода лишь на поэтапной основе, с приоритетным выделением сил и средств для решения названной задачи первоначально на базе нескольких регионов-лидеров. Ведь в большинстве российских регионов сегодня либо слабо развита, либо полностью отсутствует инфраструктура венчурного инвестирования, наблюдается острый дефицит квалифицированных специалистов, способных управлять венчурными проектами. Модель, основанная на таком дифференцированном подходе, в еще большей мере актуализирует решение вопроса о том, как гибко разграничить полно-

мочия Федерации и регионов в области инвестиционной политики, обеспечив при этом единство их интересов и действий в процессе формирования и функционирования модернизируемой экономики.

В целях реализации принципа организации инновационной инфраструктуры как обязательного условия эффективного функционирования региональных экономик, представляется необходимым на ближайшую и среднесрочную перспективу сконцентрировать внимание на решении двух основных задач. Первая из них заключается в необходимости продолжить в регионах с высоким научно-техническим потенциалом формирование крупных комплексных центров инновационной активности (техничко-внедренческих особых экономических зон, наукоградов, инновационных территорий, технопарков и др.) как опорных региональных точек роста технологического возрождения и развития экономики. Также, учитывая потребности предприятий, следует обратить внимание на ускоренное становление в регионах системы информационно-маркетингового обслуживания субъектов инновационной деятельности и развитие центров трансферта технологий.

В связи с обострением проблемы кадрового обеспечения инновационной деятельности, субъектам Федерации следует обратить внимание на подготовку молодых специалистов технического профиля и решение вопросов их трудоустройства и закрепления в научно-технической и производственной сферах, включая меры по предоставлению грантов и льготных кредитов на организацию собственного дела, ссуд на приобретение жилья, повышения окладов молодых специалистов государственных научных организаций и др. Со временные специалисты должны отличаться новым, инновационным мышлением, т.е. наличием не только знаний общего и специального характера, но и способностью оперативного реагирования на возникающую проблему с использованием новейших инновационных, творческих подходов.

Таким образом, имеющийся инновационный потенциал российских регионов и России в целом, должен послужить основой для формирования принципиально новой инфраструктуры, способствующей интенсификации научно-технических и инновационно-инвестиционных процессов, являющихся неременным условием модернизации отечественной экономики. При этом, наиболее эффективной и имеющей перспективный характер формой финансирования инноваций является венчурный капитал.

## Литература

1. Данько, М. Инновационный потенциал в промышленности Украины / М. Данько // Экономист. – 1999. – № 10. – С. 26 – 32
2. Николаев А.И. Инновационное развитие и инновационная культура // Наука и наукознание. – 2001. – № 2. – С. 54 – 65

3. Диваева Э.А. Основы оценки уровня инновационного потенциала: монография. - М.: Издательство «Палеотип», 2007. – 144 с.

4. Нарышкин С.Е. Привлечение иностранных инвестиций: экономическая стратегия и развитие регионов России. М.: Изд-во «Контракт», 2009. – 389 с.

5. Бухвальд Е.М. Инновационный процесс и формирование нового социально-экономического облика российских регионов.//Сборник материалов Совета Федераций «Социальные модели регионов и инновационный фактор их устойчивого развития», 2007/ Режим доступа: [www.council.gov.ru/journalsf/cat2/journal6/2007/number173.html](http://www.council.gov.ru/journalsf/cat2/journal6/2007/number173.html)

Связь с автором: [emilv@mail.ru](mailto:emilv@mail.ru)

---

*О.С. Грозова, Г.С. Цветкова*

## **ДИАЛЕКТИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ РИСКОВ И ИННОВАЦИЙ**

Марийский государственный технический университет  
г. Йошкар-Ола, Россия

Развитие инновационного потенциала российской экономики является объектом дискуссий современных исследователей различных областей знания. За последние несколько лет произошел существенный сдвиг в осознании важности этой задачи на всех уровнях государственного управления, в научном сообществе и в бизнес-среде. Пришло общее понимание того, что вектор инновационного развития России должен стать ключевым элементом государственной экономической политики.

Формально институционализация инновационного вектора российской экономики находит отражение в основных федеральных целевых программах (ФЦП), таких как ФЦП «Национальная технологическая база», разработанная до 2011 года; ФЦП «развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации на 2008-2010 годы», ФЦП «научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009-2013 годы», ФЦП «Электронная Россия». Не отрицая значимости программно-целевого подхода в реализации инновационного вектора российской экономики, хотелось бы обратить внимание на иной аспект инновационного процесса, который связан с институциональными рисками, в первую очередь, вызванные неформальными институтами, например ментальностью экономических агентов. В поддержку актуальности такого подхода можно привести высказывание Президента Российской Федерации Д.А.Медведева, когда в качестве одного из «социальных недугов,

сковывающих творческую энергию, тормозящих общее движение вперед», он называет: «широко распространенные в обществе патерналистские настроения. Уверенность в том, что все проблемы должно решать государство. Либо кто-то еще, но только не каждый на своем месте. Желание «делать себя», достигать шаг за шагом личных успехов не является нашей национальной привычкой. Отсюда – безынициативность, дефицит новых идей...»[1].

Это означает, что инновации должны стать нормой поведения экономических агентов. Для того чтобы обеспечить реальное участие всех заинтересованных сторон в решении проблем инновационного развития территорий необходим механизм мотивирования, который должен опираться на принципы: баланса интересов; взаимной эффективности взаимодействия; рационального поведения участников; дифференциации. Принцип баланса интересов – для того чтобы взаимодействие состоялось, интересы его участников не должны противоречить друг другу, необходима широта области сопряжения интересов, единство для участников ценностей и норм, а также «правил игры». Принцип взаимной эффективности взаимодействий, предопределяющий, что взаимодействие для всех его участников должно быть эквивалентным, а планируемые результаты должны быть равновесными, тогда обмен действиями признается взаимно обоснованным. Эквивалентность обмена между партнерами, представляющими неравные по ценности услуги, должна быть восстановлена посредством неэквивалентных вознаграждений. Принцип рационального поведения субъектов – субъект в ходе взаимодействия стремится минимизировать собственные затраты и максимизировать вознаграждение. Вознаграждение может быть в различной форме и оказывать разное мотивационное воздействие на сотрудников; в разных ситуациях в различное время одно и то же вознаграждение может считаться выгодным или теряет значение выгоды; человеку, как правило, приходится учитывать совокупные (прямые и косвенные) вознаграждение и затраты. Принцип дифференциации – люди, обладающие большим трудовым потенциалом, вызывают желание взаимодействовать с ними у большого числа партнеров. Эти люди ориентированы на большее вознаграждение за эквивалентный труд или всеобщее признание незаменимости и т.д.

Взаимодействие государственных и муниципальных органов управления, бизнес-структур, работающих на локальных рынках должно выстраиваться как межсекторное партнерство, обеспечивающее синергетический эффект от «сложения» разных ресурсов, выгодное каждой из сторон. Реализация такого партнерства может обеспечить позитивные изменения для общества, что в широком смысле, и принято называть инновациями. В частности международное сообщество по результатам инновационной деятельности наряду с продуктовыми, процессными, маркетинговыми инновациями выделяет и организационные инновации, к числу которых мы относим партнерство различных субъектов локального рынка [2].

Как известно, институты формируются для того, чтобы направлять деятельность хозяйствующих субъектов, координировать их взаимодействие. Институты призваны создавать определенность и снижать риски. Однако они сами могут провоцировать возникновение риска и неопределенности при неэффективном функционировании институциональных механизмов, оппортунистическом поведении экономических агентов. Институциональный риск определяет вероятность наступления нежелательного события, вызванную нерациональностью институтов, несовершенством институциональной среды и оппортунистическим поведением хозяйствующих субъектов в системе экономических взаимоотношений [3, с. 46].

Инновационная деятельность традиционно относится к высокорискованным видам деятельности, что, безусловно, определяет наличие повышенных требований к формированию институциональной среды. Отсутствие рациональных институтов, регламентирующих инновационную деятельность экономических субъектов, создает институциональные риски инновационной деятельности, что существенно затрудняет ведение таковой, удлинняет жизненный цикл инноваций, препятствует созданию и эффективной реализации инновационного продукта.

Жизненный цикл инновации представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов создания и реализации инновации [4, с. 55]. Он определяется как промежуток времени от зарождения идеи до снятия с производства, реализованного на ее основе инновационного продукта. Безусловно, риски, связанные с воздействием институциональных факторов, имеют место быть на любой стадии зарождения и существования инновации. Однако по ряду причин влияние данных рисков на результаты инновационного процесса является дифференцированным. Упрощенно модель влияния институциональных рисков на результаты инновационного процесса можно представить в виде схемы (рис. 1).

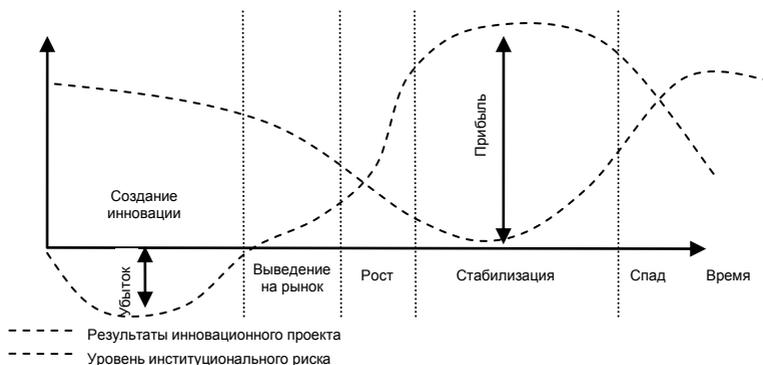


Рис. 1. Уровень институционального риска на различных стадиях жизненного цикла инноваций

Как видно из данной схемы, наибольшую опасность институциональный риск представляет на стадии создания и выведения инновации на рынок. На данном этапе крайне сильно воздействие административно-правовых факторов. Недоразвитость правового регулирования инновационной деятельности, информационная неопределенность, отсутствие отлаженных процедур административного характера, оппортунистическое поведение субъектов экономических отношений и регулирующих органов – все это усугубляется незнанием субъектами инновационной деятельности правовых основ ведения бизнеса. Совокупность данных факторов зачастую приводит к «умиранию» инновации на этапе вывода на рынок.

Второй действенной совокупностью факторов институционального риска являются экономические факторы, которые также могут оказать существенное воздействие на инновационный процесс на этапе выведения инновации на рынок. Нерациональность институтов экономического характера, регулирующих рыночную конъюнктуру и протекание экономических процессов, может оказать негативное влияние на коммерциализацию инновации.

Что касается факторов социального характера в формировании институционального риска на этапе выведения инновации на рынок, они играют существенную роль в восприятии продукта инновационной деятельности потребителями. Консервативный менталитет населения, нерациональность социальных институтов приводящих к ухудшению условий жизни могут способствовать смене приоритетов в системе ценностей населения от ориентации на ускоренное развитие и обновление общества к поддержанию более-менее стабильного существования, что также может воспрепятствовать положительному восприятию инноваций рынком и обществом в целом. Данный вариант развития событий становится более вероятным в свете того, что на этапе выведения на рынок стоимость инновационных продуктов, как правило, бывает завышена с учетом высоких затрат на их разработку и воплощение.

На этапе стабилизации влияние институционального риска существенно снижается по ряду причин. Во-первых, снижается степень информационной неопределенности за счет того, что проясняются многие аспекты правового и административного характера. Во-вторых, на этапе стабилизации инновация признается большинством потребителей, то есть, как правило, нивелируется негативное влияние факторов социального характера. Кроме того, на данном этапе объем продаж менее подвержен негативному влиянию рыночной конъюнктуры и отдельным дестабилизирующим экономическим тенденциям.

Ближе к концу жизненного цикла инновации негативное влияние институциональных факторов может иметь тенденцию к повышению. В данном случае большую роль играют факторы экономического, экологического и социального характера. Нерациональность институтов, приводящая к колебаниям рыночной конъюнктуры, оппортуни-

стическое поведение конкурентов и прочих субъектов экономических отношений, изменение предпочтений и взглядов потребителей повышают уровень институционального риска инновационной деятельности. В связи с этим стабильность существования данного продукта, а возможно и самого субъекта инновационной деятельности, на рынке резко снижается.

Таким образом, при формировании государственной инновационной политики необходимо предусмотреть мероприятия снижения институционального риска и защиты инноваций, особенно на стадии их создания и вывода на рынок. Первостепенными шагами в данном направлении должны стать мероприятия практического характера, такие как, диагностика дефектов институциональной инфраструктуры, выявление системы рисков инновационной деятельности. Следующим шагом должна стать разработка возможных управляющих воздействий, позволяющих снижать институциональные риски инновационной деятельности.

### **Литература**

1. Медведев, Д.А. Россия, вперед!- [Электронный ресурс] // Режим доступа: Kremlin.ru.
2. Руководство Осло: Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям/ Перевод ЦИСН, 2010- [Электронный ресурс] //Режим доступа: <http://mon.gov.ru/files/materials/7766/ruk.oslo.pdf>
3. Цветкова Г.С., Грозова О.С. Факторы институционального риска субъектов малого предпринимательства //Вестник Марийского государственного технического университета. 2011 г № 1, С.44-54.
4. Дорофеев, В.Д. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие/ В.Д. Дорофеев, В. А. Дресвянников. – Пенза: Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2003. – 189 с.

Связь с авторами: [lisio@mail.ru](mailto:lisio@mail.ru), [galla\\_200760@mail.ru](mailto:galla_200760@mail.ru)

---

*Г.В. Джеева*

### **АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИКТ**

Калмыцкий государственный университет  
г. Элиста, Россия

Существенную роль в мировом экономическом развитии играет распространение рыночных принципов, конкуренции и внедрение современных информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ).

Уже в доисторические времена потребности человечества в общении привели к появлению прототипа современных ИКТ. Однако только в течение XIX века человечество получило опыт передачи информации на значительные расстояния. Всего за полтора столетия человечество освоило такие ИКТ, которые позволили ему быть не только информированным, но и мобильным.

Стремительное развитие технологий постепенно стирает границы между телекоммуникациями и информационными технологиями (далее – ИТ), в связи с чем сегодня эти две отрасли все чаще рассматриваются и регулируются как одна единая - отрасль ИКТ [1]. Впервые этот термин был предложен в 1997 году в докладе Денниса Стивенсона перед правительством Великобритании [2] и введено в Национальную Учебную программу Великобритании в 2000 г.

Государство играет значительную роль на рынке ИКТ:

- регулируя ее деятельность;
- оказывая поддержку развития отрасли, что во многом переосмысливается с предыдущей ролью;
- являясь покупателем ИКТ [3].

В России рынок ИКТ развивается достаточно динамично. Телекоммуникации являются одними из лидеров в России по темпам роста, опережая такие отрасли как нефтегазовая и металлургическая. По вкладу телекоммуникаций в ВВП Россия приближается к показателям развитых стран.

Классификация ИКТ, наиболее близкая к подходу Минкомсвязи России представлена на рисунке 1.

В период с 2007 по 2010 годы, рынок ИТ в России вырос почти вдвое. Однако, не смотря на то, что российский ИТ-рынок по темпам развития значительно опережал мировой, общие темпы его роста существенно замедлились [4]. В очередном ежегодном отчете Минкомсвязи о состоянии ИКТ-рынка в 2010 г. [5] говорится о росте рынка ИКТ по сравнению с 2009 годом на 8,4% (по уточненным данным), а отдельно ИТ — 14%. Если принять во внимание инфляцию, то объем рынка практически остается на прежнем уровне (рост на 3,7% для ИТ, что ниже роста ВВП в целом).

Рынок ИТ составляет всего 1,4% от ВВП России. В США объем рынка ИТ составляет более 5% от ВВП. При этом на российском рынке сохраняется перевес в пользу импортного аппаратного обеспечения [6], однако, эксперты предполагают, что Россия могла бы занять одну из ниш мировой индустрии, преимущественно в секторах программного обеспечения и интернета [7]

Всего 14% объема рынка ИТ идет на экспорт. В странах, динамично развивающихся в области ИТ, на экспорт приходится в среднем от 70% (Израиль) до 80% (Индия).

Телекоммуникационные технологии доминируют на российском рынке ИКТ, составляя по данным Минкомсвязи России 70,5% ИКТ-рынка [5].

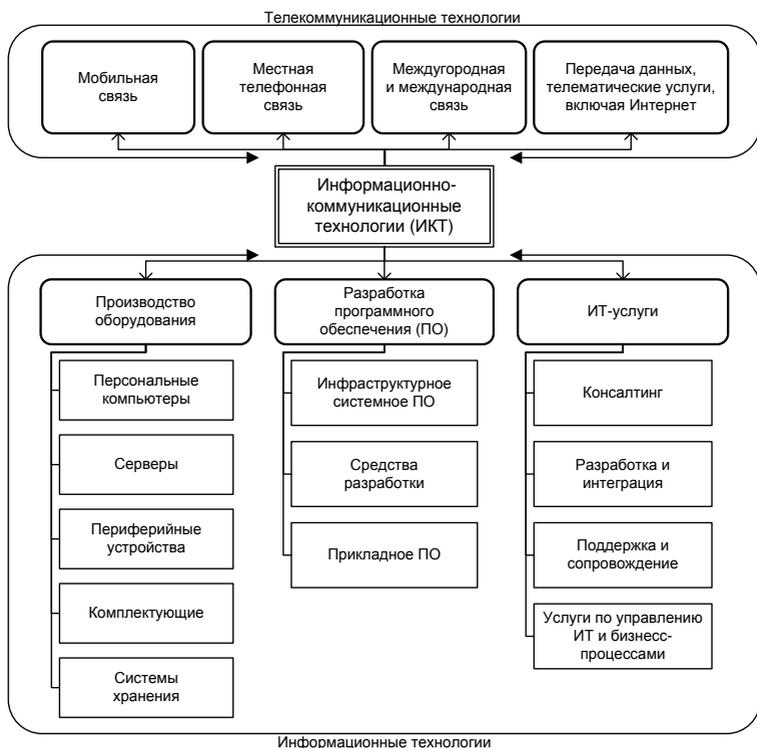


Рис. 1. Структура рынка ИКТ

Опережающее развитие телекоммуникаций является фундаментом формирования новой инновационной экономики России.

Несмотря на то что государственное вмешательство в рынок телекоммуникаций менее значительно [8], телекоммуникации остаются одной из наиболее жестко регулируемых отраслей российской экономики [3].

Объем рынка телекоммуникационных услуг в России в 2010 году составил 1353,3 млрд. рублей (прирост 6,2% к 2009 году) [5], доля телекоммуникационных услуг в ВВП приближается к показателям развитых стран. По размерам телекоммуникационного рынка Россия уступает в Европе лишь Германии, Великобритании, Франции, Италии и Испании [1]. В то же время, российский телекоммуникационный рынок остается одним из самых быстрорастущих в мире, сохраняя значительный потенциал развития.

Уровень распространения мобильной связи в России сегодня соответствует наиболее развитым странам, при этом около трети населенных пунктов в России, особенно малочисленных, не имеют

доступа к фиксированной связи. Рост доходов в структуре доходов от телекоммуникационных услуг в России, главным образом, обеспечивается мобильной связью и Интернет [1].

Дальнейшее развитие телекоммуникационной отрасли в России будет связано, прежде всего, с интенсификацией использования существующей инфраструктуры, что в первую очередь, зависит от развития смежной отрасли информационных технологий [1].

Россия обладает значительными конкурентными преимуществами по сравнению с рядом развитых и развивающихся стран на данном рынке, но без надлежащего укрепления и расширения конкурентных преимуществ эти позиции при столь высоких темпах развития научно-технического прогресса в мире будет очень сложно удержать.

Для развития отрасли необходимо дальнейшее совершенствование правового обеспечения, налоговой политики во отношении предприятий ИКТ, а также статистического наблюдения, что должно способствовать более адекватной оценке состояния и перспектив развития отрасли ИКТ в России.

### Литература

1. Ефанов А.В. Развитие телекоммуникационного рынка и проблемы совершенствования его регулирования в России. – М., 2008.
2. Kelly J. What the web is doing for schools // Financial Times, 2000 .
3. Государство и информационно-коммуникационные технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [prompolit.ru/44676].
4. Шляхтина С. Рынок информационных технологий в 2005-2007 годах: цифры, тенденции, прогнозы // КомпьютерПресс. – 2007. – №1.
5. Итоги работы отрасли связи, информационных технологий и массовых коммуникаций Российской Федерации за 2010 год. – М., 2011.
6. Евпланов А. Производители компьютерного оборудования не могут приспособиться к новым условиям // Российская Бизнес-газета. – 2010. – №738.
7. IT-рынок России будет развиваться благодаря регионам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rumetrika.rambler.ru/review/3/4648>.
8. Основные принципы правового регулирования в сфере телекоммуникаций в России, тенденции их развития // Источник-medialaw.ru .

*М.А. Лаутадзе*

## **НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Северо-Осетинский государственный университет  
им. К.Л. Хетагурова  
г. Владикавказ, Россия

Сегодня, в пору стремительного технического прогресса, ежеминутно совершенствующихся систем передачи и хранения информации, неограниченных возможностей всемирной веб-сети, легкодоступного скоростного транспорта, границы между городами и целыми государствами стираются. Это не может оставить равнодушным, так как угрожает исчезновением национальной идентичности каждой страны. Россия - одна из немногих стран, не поддавшихся жесткому натиску глобализации и сохранивших индивидуальность и целостность. Но с каждым днем становится все труднее и труднее удерживать свои позиции, основная причина - несовместимость модернизации и самоидентичности. Ведь успешная модернизация основывается на способности к адаптации идентификационных кодов. Но это, скорее всего, превратит многие культурные и национальные особенности в пыль. И эта дилемма заставляет глубоко задуматься.

Россия, находясь в состоянии экономической трансформации, и в то же время, сохраняя преемственность своих не только региональных, но и глобальных интересов, должна обратить особое внимание на этот вопрос. Проблема состоит в том, что идентичность России никогда не была просто национальной. Она была сверхнациональной – в начале развития имперской, а позже советской.

Ясно, что без радикального изменения национальной идентичности российское общество не будет достаточно интегрированным и устойчивым, способным отвечать на современные угрозы и вызовы, не сможет осуществлять полноценную экономическую, политическую и социальную модернизацию. На перспективы же модернизации во многом влияет то, какие образы идентичности будут преобладать в массовом сознании. Если же не будет предпринята попытка кардинального изменения самоопределения России, страна может потерять ее естественные место и роль в мировой экономике и политике, а в более широком плане – в глобальном историческом процессе в целом. Как следствие, Россия может оказаться на окраине мирового развития, что имело бы крайне негативные последствия не только для нее, но и для всего мира.

Следует отметить, что попытки найти эту тонкую грань между модернизацией и самобытностью с опорой на Европу до сегодняшнего дня проваливались одна за другой. В результате, Россия металась из одной крайности к другой: от резкого противопоставления себя Европе (во времена Советского Союза «Железный занавес»

наглухо закрыл Россию от какого бы то ни было внешнего проникновения) до попыток полной «вестернизации» и затем обратного попятного движения. При этом время от времени возрождающиеся в той или иной форме представления о необходимости и возможности «особого пути» были и реакцией на неудачи и провалы модернизации, а в ряде случаев вели к усилению в массовом сознании антизападных настроений, традиционализма и даже архаики.

Но если подробнее изучить историю страны, можно заключить, что именно она делает за Россию выбор в пользу европейского вектора экономического и политического развития, учитывая ее неблагоприятную демографическую ситуацию, технологическое отставание, геополитическую уязвимость, неспособность самостоятельно освоить ее территорию, включая природные ресурсы, натиск мирового ислама, грядущее давление растущего Китая и другие факторы. Значимость «европейской самоидентификации» для формирования внутри- и внешнеполитического курса страны год от года будет только возрастать. Образование новой российской идентичности, которая не противостоит европейской, а сочетается с ней, - возможно и необходимо. Хотя для этого и требуются крутые изменения в массовом сознании, которые еще не завершены.

Россия является европейской страной в силу своей судьбы, культурных традиций, географического положения. Ее будущее неразрывно связано с Европой. И потенциал российского народа может быть раскрыт только через творческий подход к освоению ценностей европейской цивилизации.

В то же время поиски возможной ценностной и цивилизационной адаптации России требуют более глубокого и разностороннего анализа новых возможностей, открывающихся с учетом глобализующегося мира. Более того, полноправное вступление России в мировое сообщество возможно лишь при условии успешности ее внутренней консолидации на основе удачного совмещения Традиций и Современности.

## Литература

1. Картунов С.В., Рубанов В.А. Модернизация России и Европа. Аналитический доклад//Безопасность Евразии.-2005.- №1.
2. Картунов С.В. О национальной идентичности России. Политологические очерки // Безопасность Евразии.- 2002.- № 3.

Связь с автором: [marina.laitadze@yandex.ru](mailto:marina.laitadze@yandex.ru)

*Л.А. Нестеренко*

## **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ**

Тамбовский государственный технический университет  
г. Тамбов, Россия

В научной литературе категория качества жизни является давно устоявшимся предметом многочисленных исследований. Однако анализ обширной литературы, сгенерированной на эту тему, позволяет сделать вывод об отсутствии общепринятого определения качества жизни. Феномен качества жизни выступает объектом изучения различных теоретических дисциплин: экономики, философии, социологии, медицины, психологии и др.

С позиции экономического подхода качество жизни, как и другие экономические категории, весьма разнообразно и включает в себя множество особенностей и различных точек зрения. Экономическая наука ввиду её специфичности затрагивает аспекты, связанные с формированием и удовлетворением потребностей, созданием и потреблением благ. Данные аспекты нашли отражение в современном экономическом словаре: «Качество жизни - обобщающая социально-экономическая категория, включает в себя не только уровень потребления материальных благ и услуг (уровень жизни), но и удовлетворение духовных потребностей, здоровье, продолжительность жизни, условия окружающей человека среды, морально-психологический климат, душевный комфорт» [1].

Термин «качество жизни» образовался в середине 1950-х гг. в результате устойчивого экономического развития, который спровоцировал не только рост материального благосостояния населения, но и одновременно ухудшение экологической ситуации, усиление социальной напряженности. Стало ясным, что экономический рост не может служить единственным критерием прогресса и благосостояния, необходимо также обеспечить создание хорошей социальной и экологической среды. Сложившаяся на тот момент категория «уровень жизни» не позволяла всесторонне отразить благосостояние населения.

Впервые понятие «качество жизни» появилось в книге Дж. Гэлбрейта «Общество изобилия» и постепенно получило широкое распространение. Под «качеством жизни» подразумевались все блага, которые могут быть предоставлены потребителю «развитым индустриальным обществом», «обществом менеджеров».

Представление о качестве жизни первоначально носило достаточно абстрактную форму, основанную главным образом на необходимости дополнения материального благосостояния оценками состояния экономической безопасности и негативного воздействия окружающей среды. В ходе дальнейших исследований появилось не-

сколько систем оценки качества - от очень широких, включающих в себя практически все составляющие представлений современного человека о системе жизненных ценностей (гуманизация общества, экология, демографическая ситуация, возможность самореализации, мирное сосуществование, моральное здоровье общества, возможность получения образования и т.д.), до достаточно узких, основывающихся, прежде всего, на уровне материального благосостояния населения. Последние исследования дают основание полагать, что экономическая категория «качество жизни населения» может быть сформулирована следующим образом:

«Качество жизни - это совокупность жизненных ценностей, характеризующих виды деятельности, структуру потребностей и условия существования человека (групп населения, общества), удовлетворенность людей жизнью, социальными отношениями и окружающей средой [2].

«Качество жизни - критерий всей государственной внешней и внутренней политики и проводимых реформ» [3, с. 13-16].

В социологическом аспекте качество жизни можно рассматривать как совокупность материальных, социальных, демографических и т. п. условий жизни и уровень их развитости [4, с. 121].

А.С. Тодоров обосновывает качество жизни как комплексная интегральная характеристика положения человека в различных социальных системах, выражающая степень его социальной свободы, возможностей всестороннего развития, совокупность культурных и духовных ценностей, представленных в его распоряжение [5, с. 45].

Французский социолог Р. Арон считал, что качество жизни определяется степенью развития уровня жизни (жизненного стандарта) и выражается в «возрастании индивидуального дохода и в пропорциональном его расходовании на предметы потребления, роскоши (или близкие к роскоши) и, в конце концов, даже на такие нематериальные вещи, как бытовые услуги, культура, проведение свободного времени». Следовательно, согласно Р. Арону, качество жизни отличается от уровня жизни структурой расходования индивидуального дохода, а также тем, что в «качество жизни» включены еще предметы роскоши и нематериальные вещи [5, с. 96].

Необходимо отметить, что качество жизни как категория экономической науки взаимосвязана с такими, близкими по своему происхождению и содержанию понятиями, как образ жизни, стиль жизни, уровень жизни человека.

Уровень жизни является одной из важнейших социальных категорий. Под уровнем жизни понимаются обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения разумных (рациональных) потребностей.

Можно выделить четыре уровня жизни населения: достаток (пользование благами, обеспечивающими всестороннее развитие человека); нормальный уровень (рациональное потребление по на-

учно обоснованным нормам, обеспечивающее человеку восстановление его физических и интеллектуальных сил); бедность (потребление благ на уровне сохранения работоспособности как низшей границы воспроизводства рабочей силы); нищета (минимально допустимый по биологическим критериям набор благ и услуг, потребление которых лишь позволяет поддержать жизнеспособность человека).

Категория «образ жизни» подразумевает в общем виде формы жизнедеятельности людей, типичные для исторически определенных социальных отношений, характеризует конкретные социокультурные интерьеры (типичные формы, способы и механизмы) жизнедеятельности социальных субъектов. Эта категория раскрывает целостность форм жизнедеятельности людей, взятых в единстве объективного и субъективного, качественного и количественного, материального и духовного [4, с.207].

Стиль жизни - это форма проявления образа жизни. «Стиль жизни» характеризует внешние аспекты поведения индивидов, его объемы, формы, направленность в соотношении с конкретными индивидами и социальными группами, т.е. отражаемое им содержание характеризует образ жизни уже не со стороны условий, а как бы изнутри его самого.

Таким образом, понятия «уровень жизни», «образ жизни», «стиль жизни», «качество жизни» по - разному характеризуют жизнедеятельность общества и индивида. «Уровень жизни» фиксирует количественную сторону материального благополучия. «Образ жизни» используется для описания наиболее общих форм жизнедеятельности. «Стиль жизни» раскрывает специфику повседневной жизни. Качество жизни является интегральным показателем социального развития общества, государства и региона. Качество жизни применяется для комплексного анализа всей совокупности индивидуального и общественного уровней жизни на основе объективных и субъективных параметров, позволяет фиксировать явления, различающиеся по субстанциональной основе - природные, социальные, духовные. Повышение значимости объекта категории «качество жизни» в экономической науке обусловлено исторически преходящим характером данного социально-экономического явления, его непрерывно изменяющейся и обновляющейся структурой, постоянным изменением соотношений между его различными элементами, совершенствованием его как продукта экономических и социально-политических преобразований, вызванных реформированием общественных отношений.

## Литература

1. Современный экономический словарь / Под ред. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.- М.: ИНФРА-М, 2007. - 495 с.
2. Качество жизни: сущность, оценка, стратегия формирования. М.: ВНИИТЭ, 2000. - 110 с.

3. Субетто А.И. Управление качеством жизни и выживаемость человечества / А.И. Субетто // Стандарты и качество. - 1994. - № 1. - с. 13-16

4. Социологический энциклопедический словарь / Под ред. Г.В. Осипов - М.: НОРМА, 2000 - 488 с.

5. Тодоров А.С. Качество жизни. Критический анализ буржуазных концепций. / Пер с болг. Под ред. С.И. Попова. - М.: Прогресс, 1980. - 224 с.

Связь с автором: [nesti.ru@yandex.ru](mailto:nesti.ru@yandex.ru)

---

*О.С. Федоренко*

**ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ  
ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ ПРОЦЕССОВ  
ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Казанский государственный  
архитектурно-строительный университет  
г. Казань, Россия

Устойчивость экономики России в условиях глобализации и международной конкуренции во многом определяется способностью конкурировать на мировом рынке. В современных условиях основой включения страны в мировую экономику является рассмотрение проблем конкурентных преимуществ, как на макро-, так и на микро-уровнях. Если рассматривать национальную конкурентоспособность на макро-уровне, можно выделить следующие условия для оценки конкурентных преимуществ: бюджетная, налоговая, денежно-кредитная и валютная политики, торговая и внешнеэкономическая политика, экспортная и промышленная политика, а также социокультурные факторы, нравственные ценности, взаимодействие с международными организациями и т.д.

Совершенно очевидным становится, что за последние годы было много сделано для понимания макроэкономических проблем. В то же самое время, расширилось осознание того факта, что макроэкономические реформы необходимы, т.к. они являются фундаментальной основой процветания любого государства, но не достаточны. Насущно необходимым стало раскрытие микроэкономических основ экономики. Производителями конкурентных преимуществ являются именно фирмы и отрасли, поэтому только они и могут их реализовывать. Государство же выступает «держателем» конкурентных преимуществ с точки зрения создания среды, условий для их формирования (макро-уровень). Соответственно, государство непосредствен-

но не может удерживать и развивать созданные производственные конкурентные преимущества, это сфера деятельности компаний (микро-уровень).

Для создания сильного микроэкономического фундамента национальной экономики необходимо в первую очередь увеличивать производительность в существующих отраслях, т.к. именно это повысит уровень жизни населения, что в свою очередь является основной целью любого государства. Производительность зависит от качества и свойств продукции, а также от эффективности управления, но для каждой отрасли требуется свой подход к управлению. В настоящее время существенное влияние на конкурентоспособность предприятия начинают оказывать тесные связи с покупателями, поставщиками, а также с иными институтами, действующими не только на эффективность, но и на скорость совершенствования и обновления. При таком более широком и более динамическом видении конкуренции местоположение определяет конкурентное преимущество посредством своего влияния на производительность и, особенно на рост производительности.

Представляется существенным то обстоятельство, что рост производительности требует постоянного развития экономики, поэтому необходима непрерывная модернизация производства, а также инвестирование в инновационное развитие производств. Ограниченные ресурсы страны следует использовать с максимальной эффективностью.

С местоположением, влияющим на рост производительности, тесно связано понятие «национальное конкурентное преимущество». Именно в нем М. Портером было смоделировано влияние географического расположения компаний на конкурентную борьбу с использованием четырех взаимосвязанных сил, представленных графически в виде ромба. Одну из граней ромба представляют кластеры (родственные и поддерживающие отрасли), но лучше всего рассматривать их как проявление взаимодействия всех четырех граней, при влиянии местных условий. Эти факторы формируют национальную среду, в которой компании конкурируют между собой, а также с иностранными конкурентами.

Страна не может достигнуть успеха во всех отраслях сразу. Внутренние условия каждой страны складываются по-разному в зависимости от национальных ценностей, культуры, структуры экономики, существующих организаций и исторического развития. «Соответственно некоторые страны достигают успеха в определенных отраслях, поскольку их внутренние условия оказываются наиболее благоприятными, динамичными и перспективными.»[1] Проанализировав более ста отраслей в десяти странах, М. Портер утверждает, что «наиболее конкурентоспособные транснациональные компании обычно не разбросаны бессистемно по разным странам, а имеют тенденцию концентрироваться в одной стране, а порой даже в одном регионе страны». [1]

Поэтому необходимым является выявление отраслей, в которых определенные виды деятельности или конкретные проекты будут обеспечивать развитие социально-экономической системы региона. Именно рост производительности в таких отраслях позволит увеличить конкурентоспособность региона и страны. Подобные группы географически локализованных участников получили название «кластер». Кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных предприятий, специализированных поставщиков товаров и услуг в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу. Масштабы кластера могут варьироваться от одного города или региона до страны в целом или даже ряда стран.

Кластер как идея конкурентоспособности получила развитие в последнее десятилетие во многих странах мира. Опыт Италии, Финляндии и других стран показывает, что именно кластерная политика выводит эти страны на первые строчки по уровням международной конкурентоспособности. Причем, сотрудничая и объединяя усилия в кластере, предприятия активизируют инвестиционную деятельность, концентрируют капитальные вложения и добиваются синергетического эффекта, который не может быть получен отдельными производителями.

Страна или регион, использующие кластерную политику, увеличивают конкурентоспособность в мировом масштабе за счет того, что к имеющимся конкурентным преимуществам добавляются, как эффекты синергии, новые конкурентные преимущества, причем в виде обратной отдачи для сфер, которые принимают активное участие в формировании кластеров. Поэтому кластеры играют роль толчек роста внутреннего рынка и базы внешней экспансии.

Кластерный подход является одной из «точек роста» региональной экономики, которая инициирует развитие сопряженных отраслей, и ведет к возникновению синергетического эффекта. [2]

Таким образом, следствием синергетического эффекта является рост инвестиций в инновационное развитие производств и формирования новых компаний, усиление экспортного потенциала, повышение занятости населения и качества продукции, развитие новых технологий, усиление конкурентоспособности и производительности членов кластера, развитие тесных связей между наукой и производством, развитие инфраструктуры, повышение образовательного уровня сотрудников.

## Литература

1. Портер М. Конкуренция. - Издательский дом «Вильямс», 2006.-602с.
2. Федоренко О.С. Роль кластеров в повышении конкурентоспособности строительной отрасли / Известия Казанского государственного университета.

*Л.М. Хуснутдинова*

## **ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА КАК ПРИЧИНА БЕДНОСТИ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ**

Казанский государственный  
финансово-экономический институт  
г. Казань, Россия

Бедность – это крайняя недостаточность имеющихся у человека, семьи, региона, государства имущественных ценностей, товаров, денежных средств для нормальной жизни и жизнедеятельности.

Порог, черта бедности – это нормативно устанавливаемый уровень денежных доходов человека, семьи за определенный период, который обеспечивает физический прожиточный минимум.

Пенсионер – лицо, получающее пенсию — регулярное денежное пособие, выплачиваемое лицам, которые достигли пенсионного возраста, стали инвалидами или потеряли кормильца.

Прожиточный минимум – минимальный уровень дохода, который считается необходимым для обеспечения определенного уровня жизни в определенной стране.

В данной статье говорится о бедности пожилых людей. О неравенстве денежных доходов пенсионеров и их пенсиях. Приводятся примеры улучшения качества жизни пенсионера. Описывается положительное влияние интернет технологий на жизнь человека.

Конституция РФ провозглашает РФ социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и развитие человека (ст. 7). Одним из приоритетных направлений любого государства, безусловно, является создание достойной жизни лицам пенсионного возраста [10].

Базовый социальный институт, нуждающийся в модернизации, - это пенсионная система. На протяжении долгих лет (и в 1990-е, и позже) на этом направлении все время шла борьба между двумя параметрами: величина средней пенсии и прожиточного минимума. Последний является индикатором бедности, так что можно сказать, что и здесь государство воевало на поле бедности. И эту войну пенсионная система выиграла, средний размер пенсии стал обеспечивать большей части пенсионеров прожиточный минимум. Однако за это время была проиграна война на другом поле, война за коэффициент замещения, который даже на пике экономического роста дос-

тигал 25%. Это означало, что размер средней пенсии даже в лучшие годы был в четыре раза меньше средней заработной платы.

В 2009-2010 годах в пенсионной системе произошли серьезные изменения, которые их авторы называют модернизацией. Она свелась к валоризации пенсионных прав и индексации пенсий, повышению их размера, но в реальном исчислении их уровень в 2009 году еще не достиг уровня 1990 года. Кроме того, за счет усиления распределительных механизмов, реструктуризации и повышении трансфертов из федерального бюджета, повышения ответственности работодателей, но отнюдь не за счет поиска новых источников финансирования и придания пенсионной системе финансовой устойчивости.

Пенсионная система находится в состоянии явного системного кризиса. Резким повышением пенсий обманули всех: политиков, депутатов, статистиков, макроэкономистов, но не самих пенсионеров. Согласно исследованиям газеты «Новая газета», среди них число пессимистов (тех, кто негативно оценивает свои перспективы в течение ближайших трех лет) зашкаливает. Людям дали деньги, но не дали никаких надежд, что реальные пенсии будут означать их экономическое благополучие [4].

С 1 января 2010 г. многие нормы пенсионного законодательства действуют в новой редакции. И одним из направлений повышения уровня жизни пенсионеров становится норма, введенная в ФЗ от 17.07.1999 N 178-ФЗ (ред. от 24.07.2009) "О государственной социальной помощи", согласно которой пенсионерам, доход которых ниже прожиточного минимума, гарантируется государственная социальная помощь в виде доплаты к пенсии до уровня прожиточного минимума в целом по РФ (из федерального бюджета) и до уровня прожиточного минимума в субъекте РФ (из бюджета субъекта РФ). Таким образом, государство гарантирует пенсионеру соответствующий уровень материального (социального) обеспечения, которым должен стать прожиточный минимум. Ряд ученых в настоящее время стоят на позиции установления государственных стандартов в области социального обеспечения и связывают реализацию принципа установления уровня социального обеспечения, гарантирующего достойную жизнь человека, с установлением законодателем пенсий, пособий и иных видов социального обеспечения не ниже прожиточного уровня. Казалось бы, законодателем введены нормы, вступающие в силу с 1 января 2010 г., повышающие уровень жизни отдельных пенсионеров, и можно говорить о реализации названного принципа социального обеспечения. Однако, как нам представляется, такой вывод является поспешным. Во-первых, как справедливо отмечает Н.П. Слугина, прожиточный минимум не отражает реальные потребности человека, необходимые для нормальной жизнедеятельности его и его жизни; во-вторых, получение доходов в размере прожиточного минимума позволяет говорить о состоянии "умеренной бедности" - об уровне жизни, при котором удовлетворяются элемен-

тарные потребности (физиологические, социальные), но нет возможности удовлетворить потребности более сложные и высокие. Отсюда ориентироваться на прожиточный минимум в праве социального обеспечения не всегда представляется верным, по крайней мере применительно к размерам пенсий и определению достойной жизни пенсионера, проработавшего длительное время. Подтверждению сказанному служат и нормы международных актов. Так, Конвенция Международной организации труда 1952 г. N 102 "О минимальных нормах социального обеспечения" устанавливает, что пенсия по старости должна составлять при 30-летнем стаже не менее 40% заработной платы по стране, а при большем стаже - не менее 40 - 50%. Европейская социальная хартия предусматривает, что минимальная пенсия должна быть не менее 55% средней заработной платы по стране (к сожалению, эти международные документы РФ не ратифицированы, а, следовательно, не обязательны для применения)[7].

Пенсионеры, и прежде всего пенсионеры по старости, традиционно рассматриваются в России как уязвимая группа.

Считается, что причинами уязвимости российских пенсионеров, в отличие от пенсионеров развитых стран, выступают низкий размер пенсии и ухудшившийся за 1990-е годы доступ к медицинским и социальным услугам, включая льготы.

Следует также отметить, что для пенсионеров в контексте бедности серьезной проблемой является невозможность доступа к медицинским услугам и лекарствам, что находится за пределом официальной концепции измерения бедности. Вообще широкая распространенность платности образовательных и медицинских услуг делают актуальной проблему расширения наблюдаемых форм проявления бедности и выработки дифференцированной политики, направленной на снижение бедности.

В отличие от заработной платы, пенсии очень мало дифференцированы. По данным обследования НОБУС, коэффициент фондов для государственных пенсий составил 4,10 раз, а коэффициент Джини - 0,211 (смотри рисунок 1). Декомпозиция коэффициента фондов свидетельствует о том, что различия в средних размерах пенсий относительно заметны между 1 и 2 -й (1,2 раза), 2 и 3-ей (1,3 раза) и 9 и 10-й (1,5 раза) децильными группами. Средние же размеры пенсий с 5 по 9-й попарно отличаются менее чем на 10% и, таким образом, вряд ли воспринимается населением [2].

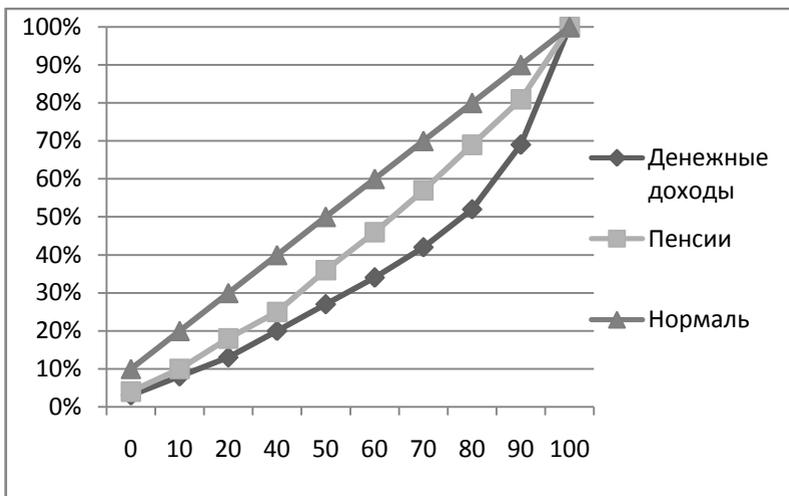


Рис. 1. Кривые Лоренца для распределения пенсионеров по среднемесячному размеру получаемой пенсии и индивидуального дохода, НОБУС, 2010г. [2]

Основной фактор дифференциации – вид получаемой пенсии: вариации между средними размерами пенсий по разным основаниям составила 3,2 раза, тогда как межрегиональная 1,9 раз. Наиболее высокие пенсии за выслугу лет государственным служащим. Наиболее низкие – пенсии по потере кормильца и социальные. Внутри видов пенсий дифференциация размеров очень маленькая, за исключением пенсии по инвалидности, размер которой более заметно увеличивается с возрастом, отражая больший трудовой вклад выходящих на пенсию. При этом 94,7% пенсионеров получает наименее дифференцированные (коэффициент Джини 0,176 по данным НОБУС) трудовые пенсии.

И гендерная, и поселенческая дифференциация средних пенсий определяется различиями в размерах тех пенсий, которые зависят от трудового вклада и, главным образом, прежних зарплат мужчин и женщин, горожан и жителей села. При этом пенсионная система минимизирует различия, существовавшие и существующие на рынке труда. По данным ПФР, средний размер пенсии женщин в 2009г. составлял 92% от пенсии мужчин, а сельская пенсия равнялась 97% городской. Дополнительный вклад в неравенство городских и сельских пенсий вносят различия в структуре пенсионеров по видам (основаниям) пенсий: на селе больше пенсионеров по случаю потери кормильца и социальных.

Неравенство в денежных доходах пенсионеров более заметно, чем неравенство в пенсиях: коэффициент фондов составляет 8,62 раз, коэффициент Джини – 0,351( смотри рисунок 1). Средние де-

нежные доходы в 9 – й децельной группе в 1,5 раз выше, чем в 8-ой, а в 10-ой – в 2,1 раза выше, чем в 9-й группе. В 9-ой и 10-ой децельных группах по размеру индивидуального денежного дохода сконцентрировано более 80% всех работающих пенсионеров, причем их средняя заработная плата также выше, чем зарплата работающих пенсионеров в других децилях. Вероятнее всего, основной вклад в неравенство индивидуальных доходов пенсионеров вносит занятость [2].

За годы реформ произошло существенное сокращение возможностей получения бесплатного медицинского обслуживания, что особенно остро переживается пенсионерами. Изучение доступности для населения услуг здравоохранения по данным массива НОБУС также показало, что наиболее уязвимой группой оказываются лица старше 70 лет, а лица пенсионного возраста несут наибольшие расходы по оплате медицинских услуг [2].

Вполне понятно, что здоровье пенсионеров в среднем хуже, чем здоровье не пенсионеров, особенно это относится к пенсионерам по старости, инвалидности, а также социальным, среди которых, как уже отмечалось выше, довольно много инвалидов.

Показательно, что во многих интервью причиной нищеты пожилого человека полагается именно возраст – в целом, конечно же, небезосновательно, но довольно нерелексивно: вывод «бедный, потому что старый» не требует никаких дополнительных аргументов и делается автоматически, старение воспринимается как презумпция бедности. Даже оказываясь тактически выгодным – например, приносят дивиденды в виде подаяния, сочувствия, «скидок на возраст» и т.д., такое обобщение ведёт к закреплению негативных стереотипных реакций на старость как на возраст беспомощности и бесполезности. Вместе с тем нищета может вызывать не только жалость и сочувствие, но и отторжение и осуждение [8].

К сожалению, в абсолютных цифрах ситуация не выглядит радужно. После валоризации – пересчета пенсионных прав граждан, заработанных в советские годы, – пенсии в 2011 году в среднем повысились на 1100 рублей, по сравнению с 2009 годом. Для людей старше 70 лет прибавка составила 1600–1700 руб. В результате средняя трудовая пенсия в России достигает 8 тысяч рублей [6].

Между тем оформить полагающуюся пенсию удается далеко не всем россиянам. Многие граждане месяцами не могут подтвердить чиновникам свой стаж и заработок. На первый взгляд ничего сложного. Будущий пенсионер для своевременного получения пенсии должен не позже чем за месяц до наступления пенсионного возраста предоставить в местное отделение ПФР пакет документов – заявление, паспорт, трудовую книжку, пенсионное страховое свидетельство и справку с указанием среднемесячной зарплаты за любые 60 месяцев непрерывного трудового стажа. Справку должны выдать соответствующие работодатели или госорганы. Однако развал СССР, когда многие советские предприятия оказались в другой стране, а

затем 90-е годы, когда появлялись одна за другой и быстро прогорали фирмы-однодневки, обернулись тем, что будущему пенсионеру невозможно найти своих прежних работодателей. И даже если он не прерывал свой стаж и имел высокую зарплату, ему без необходимых доказательств, придется довольствоваться минимальным размером пенсии [1].

Дефицит Пенсионного фонда в бюджете Российской Федерации остается 1 триллион рублей, а, следовательно, в России нет ресурсов, чтобы сохранять пенсионную систему. Тот факт, что повышаются страховые взносы на бизнес, означает, что ресурсов нет. А на строительство дорог в федеральном бюджете заложено 340 млрд. рублей. Это говорит о том, что мы не принимаем главные стратегические решения должным образом [3].

Информационные технологии способны сыграть важную роль в преодолении бедности пожилых людей. К примеру, человек прикованный к постели или к инвалидному креслу, или просто больной по старости не может получить полноценного качественного медицинского обслуживания, но даже, благодаря ИТ технологиям, человек может продолжать работать вопреки своему преклонному возрасту [5].

Можно предложить ряд пунктов по решению пенсионной бедности в стране [9]:

1. повышение минимального трудового стажа;
2. адекватность размера пенсий;
3. социальная помощь;
4. институциональная перезагрузка. Она подразумевает более плотное вовлечение среднего класса в экономические и социальные процессы, демократизацию и де бюрократизацию.

### Литература

1. Башкатова А.//Повышенную пенсию обещают назначить по партбилету//Независимая газета//07.11.2011г.
2. Государственный комитет Российской Федерации по статистике// НОБУС// 2010г.;
3. Кудрин А.// В России нет ресурсов, чтобы сохранять пенсионную систему// «Финанс.»//21.02.2011г.
4. Малева Т.// Умные и богатые// «Независимая газета» №10//31.01.2011г.;
5. Мухаммад Юнус Алан Жоли// Создавая мир без бедность. Социальный бизнес и будущее капитализма//М.: Альпина Паблишерз//2010г.
6. Наумов И.// Стариков поднимут над чертой бедности//Независимая газета// 16.08.2011г.;
7. Прохоров Б.Б.// Здоровье населения России в прошлом, настоящем и будущем// Проблемы прогнозирования// 2010г.;

8. Смолькин А.А.//Бедность и социальный статус пожилых людей в современной России//Мониторинг общественного мнения №3 (97)//май-июнь, 2010г.;

9. Социально-экономическая стратегия развития страны до 2020 года// Цель пенсионной реформы – повысить качество социально значимых услуг/

10. Тюрюканова Е.//Социально-экономическое положение России// Экономист №5// 2009.

Связь с автором: hysina@gmail.com

---

*Н.Э. Эрнесова*

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПРИРОДНЫХ КАТАСТРОФ**

Кыргызско-Российский Славянский университет  
им. Б.Н. Ельцина  
г. Бишкек, Киргизия

Термин «экономическая безопасность» впервые стал использоваться, как известно, при поиске выхода из экономического кризиса США в 30-х годах XX столетия. В 1934 году президентом США Ф. Рузвельтом был создан специальный Федеральный комитет по экономической безопасности (КЭБ), который возглавлял министр труда Ф. Перкинс. Примечательно, что в состав КЭБа входили наряду с министрами юстиции, финансов, торговли так же глава службы по чрезвычайной помощи. Первостепенное значение в работе КЭБа было уделено вопросам нормализации и стабилизации социальной обстановки в стране, выработке законодательства о государственном пенсионном обеспечении и социальном страховании безработных. В «новом курсе» экономической политики Ф. Рузвельта по выводу страны из кризиса упор был сделан на «экономическую безопасность индивидуума как основе обеспечения экономической безопасности государства и общества в целом»[1.с.16.]

Однако как для общества в целом, так и для людей производство и потребление материальных благ еще не полная гарантия безопасности. Подлинная марксистская экономическая наука включает не только создание основ жизни человеческого общества, но и обеспечение всех условий его воспроизводства. Одно из таких условий – защищенность общества от внешних и внутренних воздействий.

В настоящее время под безопасностью понимаются состояние и тенденции развития защищенности жизненно важных интересов

социального организма и его структур от внешних и внутренних негативных факторов (активностей). Категория «безопасность» является общеисторической и общесоциальной, охватывающей всю историю и все будущее человечества, имеет определяющее значение для существования, как отдельной личности, так и социальных общностей любого уровня. С этим выводом согласны многие ученые. «Установлено, что потребность в безопасности относится к числу первостепенных, основных мотивов деятельности людей и сообществ»[2. с. 6]. В соответствии с концепцией иерархии потребностей безопасность – первичная потребность человека, требующая первостепенного удовлетворения [3. с. 75].

Изучение теоретических основ термина «безопасность» позволило выделить три взаимосвязанных определения, раскрывающих его содержание на разных уровнях научного абстрагирования, то есть теоретической конкретизации этого понятия:

1. Безопасность – непротиворечивость системы объективных законов функционирования общества.

2. Безопасность – стабильность и сбалансированность системы основных отношений, обеспечивающих единство и взаимообусловленность системы интересов в обществе.

3. Безопасность – устойчивость воспроизводства мотивов позитивного поведения и продуктивного взаимодействия различных социальных общностей в рассматриваемой системе.

Таким образом, безопасность общества – это состояние (включая факторы, условия и механизм обеспечения этого состояния) сбалансированности всех (внутренних и внешних) сторон его бытия, формирующее возможности реализации интересов его текущего и будущего развития. Безопасность – это не только механизм, состояние, но и самостоятельное, достаточно автономное явление, во многом определяющее условия, жизненные возможности, будущее любого связанного с ним объекта.

Составной частью безопасности общества выступает экономическая безопасность – признание особых национально-государственных интересов и целей любого государства. Сущность экономической безопасности можно определить как такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов. Важно подчеркнуть, что экономическая безопасность не есть некая абстрактная теоретическая конструкция. Защищенность национальных интересов обеспечивается готовностью и способностью институтов власти создавать механизмы реализации и защиты интересов развития отечественной экономики, поддержания социально-политической стабильности общества.

Традиционно рассматриваются такие виды экономической безопасности, как финансовая, энергетическая, военная, точнее,

оборонная, оборонно-промышленная и продовольственная безопасность.

Критерий экономической безопасности – это оценка состояния экономики с точки зрения важнейших процессов, отражающих сущность экономической безопасности. Критериальная оценка безопасности включает в себя оценки: ресурсного потенциала и возможностей его развития; уровня эффективности использования ресурсов, капитала и труда и его соответствия уровню в наиболее развитых и передовых странах, а также уровню, при котором угрозы внешнего и внутреннего характера сводятся к минимуму; конкурентоспособности экономики; целостности территории и экономического пространства; суверенитета, независимости и возможности противостояния, внешним угрозам, социальной стабильности и условий предотвращения и разрешения социальных конфликтов.

Среди показателей экономической безопасности выделяют следующие показатели:

- экономического роста (динамика и структура национального производства и дохода, показатели объемов и темпов промышленного производства, отраслевая структура хозяйства и динамика отдельных отраслей, капиталовложения и др.);
- характеризующие природно-ресурсный, производственный, научно-технический потенциал страны;
- характеризующие динамичность и адаптивность хозяйственного механизма, а также его зависимость от внешних факторов (уровень инфляции, дефицит консолидированного бюджета, действие внешнеэкономических факторов, стабильность национальной валюты, внутреннюю и внешнюю задолженность);
- качества жизни (ВВП на душу населения, уровень дифференциации доходов, обеспеченность основных групп населения материальными благами и услугами, трудоспособность населения, состояние окружающей среды и так далее).

Иными словами, экономическая безопасность представляет собой совокупность внутренних и внешних условий, благоприятствующих эффективному динамическому росту национальной экономики, ее способности удовлетворять потребности общества, государства, индивида, обеспечивать конкурентоспособность на внешних и внутренних рынках, гарантирующую от различного рода угроз и потерь. Из этого можно сделать два вывода: 1. Экономическая безопасность страны должна обеспечиваться, прежде всего, эффективностью самой экономики, то есть, наряду с защитными мерами, осуществляемыми государством, она должна защищать сама себя на основе высокой производительности труда, качества продукции и так далее. 2. Обеспечение экономической безопасности страны не является прерогативой какого-либо одного государственного ведомства, службы. Она должна поддерживаться всей системой государственных органов, всеми звеньями и структурами экономики.

Вместе с тем, следует отметить, что совершенно недостаточно изучено влияние такого фактора, как природные стихийные бедствия на безопасность страны в целом, и на экономическую безопасность, в частности.

Резко возросшая опасность техногенных и экологических катастроф поставила вопрос о необходимости управления безопасностью общества. В его основе лежит исходное, основное и ряд производных положений – теоретических принципов, отражающих уже закрепленную в научном сознании систему идей – обобщенных положений, то есть философия безопасности общества.

Поле решения проблемы безопасности в обществе при практическом претворении ее в жизнь – многообразии явлений природной, материальной и в первую очередь социальной среды, свойства которых и отношения между которыми характеризуют или существующую угрозу (возможно, перспективную), или позитивные тенденции развития социума в стране. При этом уровень безопасности – результат определенных процессов, немалая доля которых связана с природными явлениями, протекающими вне сферы организованной деятельности людей, то есть институциональной сферы (стихийные природные процессы). Другая их часть это – управляемые процессы, в которых субъектом (то есть источником активных воздействий) выступают органы государственного управления. Объект этих управленческих воздействий – комплекс условий и факторов, в той или иной степени влияющих на равновесное состояние системы общественных отношений, то есть безопасность общества.

Необходимость внесения показателя расходов на предупреждение стихийных бедствий, научного и практического обоснования его величины в зависимости от других параметров экономического и социального развития, на наш взгляд, давно назрела. Это объясняется тем, что в последние годы в мире постоянно растут количество и силы стихийных бедствий и антропогенных катастроф. Вместе с тем увеличивается и наносимый ими экономический ущерб. Опасные погодные явления являются причиной большинства случаев материальных потерь, и тем более – гибели людей. Стихийные бедствия и техногенные катастрофы в 2010 году нанесли мировой экономике ущерб в 218 млрд. долларов. Страховое сообщество в связи с этим понесло ущерб на сумму 43 млрд. долларов, рост более чем на 60% по сравнению с предыдущим годом. Катастрофы 2010 года унесли порядка 304 тысяч человеческих жизней, что является рекордным числом с 1976 года.

В целом в мире за последние десять лет в результате стихийных бедствий погибли 622 тыс. человек, пострадали 2 млрд. человек. Гуманитарные катастрофы еще раз показали, насколько важны предупреждение чрезвычайных ситуаций и последующие за ними действия для защиты жизни и здоровья людей, пострадавших от стихийных бедствий. Они также выявили большие различия в степени развитости систем страхования в пострадавших странах и то, как важно

страхование в преодолении финансовых последствий чрезвычайных ситуаций.

Несмотря на то, что не наблюдается тенденции роста числа, в частности, землетрясений, число погибших и масштабы ущерба от этих бедствий постепенно растут. Основными причинами происходящего являются рост населения, в первую очередь городского, повышение благосостояния и быстро увеличивающаяся незащищенность.

2010 год характеризовался не только сильными землетрясениями, которые вошли в число самых смертоносных, дорогостоящих и наиболее опасных в истории, но также и серией наводнений, которые нанесли большой ущерб странам, плохо подготовившимся к возможному чрезвычайным происшествиям. Эти страны можно также охарактеризовать как страны со слаборазвитой страховой системой, что не позволило получить населению должную финансовую защиту.

2011 год принес жителям Земли новое бедствие – землетрясение в Японии 11 марта, которое стало одним из сильнейших в мире с 1900 года. Всемирный банк оценил общий ущерб для экономики страны от разгула стихии в 122 – 235 млрд. долларов, или от 2,5 до 4% ВВП Японии. Японское правительство назвало это землетрясение самым дорогим стихийным бедствием в истории. По его оценкам, ущерб еще больше – 300 млрд. долларов. То есть существует вероятность, что потери мировой экономики от этой катастрофы превысят ущерб, нанесенный в результате всех стихийных бедствий и техногенных катастроф в 2010 году. На восстановление Японии от разрушений, по предварительным оценкам, потребуется не менее 5 лет.[4]

Вполне закономерным видится вопрос о том, что ожидает человечество в будущем. Судя по тому, как сейчас развиваются события, надо быть готовыми к тому, что ситуация будет продолжать усугубляться. Изменение климата и природные катаклизмы являются реакцией природы на то состояние, в котором находится человечество, на его модель поведения.

Наиболее уязвимыми в этом отношении являются экономики менее развитых стран, несмотря на то, что проблема стихийных бедствий имеет глобальный характер. Последствия действия природных факторов усиливаются либо ослабляются факторами социальными. Например, высокий уровень бедности в стране, показывает на низкий уровень экономического развития, а вследствие этого и низкую экономическую защищенность государства. В свою очередь и влияние последствий природных катастроф на эти страны будет значительным. По оценке Р. Кейтса, ежегодная вероятность гибели от природных катастроф имеет в среднем порядка  $10^{-6}$  степени (один шанс из миллиона), а в развивающихся странах –  $10^{-5}$ . американский ученый заключает: «...быть бедным – значит быть наиболее уязвимым, как от действий людей, так и от стихийных бедствий... бедными нациями считаются те, где смертность от стихийных бедствий в 100,

а ущерб в 10 раз больше, чем у богатых наций». Более четко, чем при делении на «богатые» и «бедные» страны, подчеркивает этот аспект немецкий автор Р. Гейпель. «Катастрофы становятся все тяжелее в развивающихся странах. Концентрация покидающих деревню в немногих городах, безотрадные лагеря беженцев современных гражданских войн, поляризация богатства и бедности, бесчестное обращение со средствами помощи населению, напряжение между населением и надменной администрацией, коррупция локальных элит и связь их с иностранными экономическими интересами – все это делает население максимально уязвимым»[5]

В целом, исследование взаимосвязи экономической безопасности страны и природных катастроф представляет, на наш взгляд, определенный научный интерес, поскольку связан с разработкой новых ее критериев. Практический аспект связан с тем, что выделение дополнительных средств на предупреждение катастроф позволит не только снизить негативные последствия последних, но и повысить защищенность страны от неблагоприятных внешних факторов.

### Литература

1. Гоббс Т. Философское основание учения о гражданине. М., 1914. С. 121-122.
2. Серебряков В.В. Социальная безопасность России: концептуальный подход. М., 1995. С. 6.
3. Виханский О. С. Наумов Л.И. Менеджмент. М., 1994. С. 75.
4. 2011-05-26 10:17:17 Агентство Синьхуа
5. R. Geipel, Erdbebenrisiko in Kalifornien: "Geographische Rundschau", 2007, N 1, S.9.

**Секция 2**

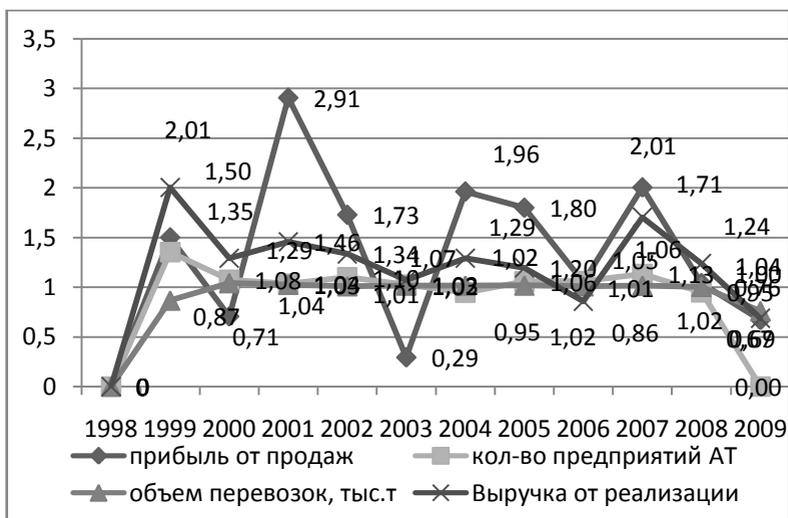
**ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ И  
УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ**

## ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Санкт-Петербургский государственный  
инженерно-экономический университет  
г. Санкт-Петербург, Россия

Исследование предприятий, функционирующих на рынке транспортных услуг Санкт-Петербурга, выявило цикличность их развития по индексам динамики показателей: количества предприятий автомобильного транспорта Санкт-Петербурга, объема перевозок, дохода от перевозок, прибыли (рис. 1,2).

Кривая, приведенная на рис. 2, отражает стадии развития предприятий, их жизненного цикла на рынке транспортных услуг. Анализ жизненного цикла предприятия позволит осуществить прогнозы наступления кризисных ситуаций на предприятии, стадии подъемов и спадов будут генерировать доходы или непокрытые затраты, которые определяют состояние платежеспособности либо неплатежеспособности и неустойчивости предприятия.



Данные: Информация Федеральной службы  
государственной статистики РФ

Рис. 1. Индексы изменения показателей развития предприятий автомобильного транспорта Санкт-Петербурга на рынке транспортных услуг региона

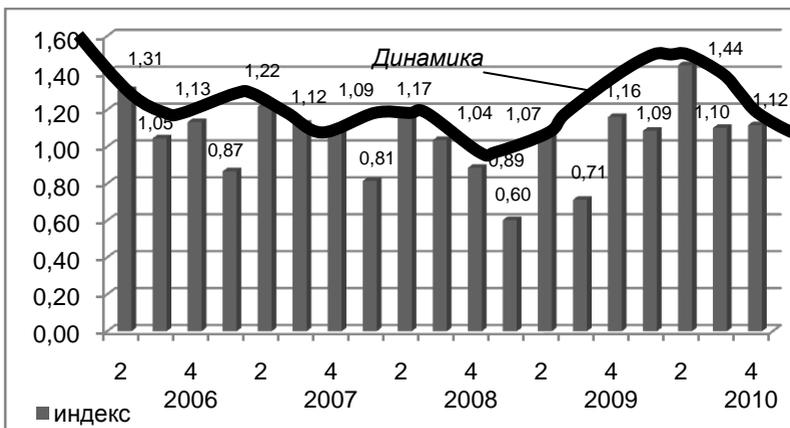


Рис. 2. Индекс изменения объемов перевозок предприятиями грузового автомобильного транспорта Санкт-Петербурга

Анализ рисков, формирующих различные кризисные ситуации на предприятиях транспорта в современных условиях развития рынка транспортных услуг является достаточно важной задачей не только текущего, но и стратегического управления с целью распознавания кризисных факторов, а также возможных потерь предприятия в условиях ведения им текущей эксплуатационной, инвестиционной и финансовой деятельности. Однако, различные факторы риска несут в себе различные угрозы для жизнедеятельности современного предприятия, в связи с этим их детальный прогноз является достаточно актуальным как для самого предприятия, так и для его контрагентов.

Функционирование и развитие регионального рынка транспортных услуг (РПТУ) оказывает значительное влияние на развитие как отдельного региона, так и государство в целом. Региональный рынок транспортных услуг (РПТУ) представляет собой сложную нелинейную систему, своеобразный синтез преобладания относительной устойчивости над неустойчивостью, упорядоченности над хаосом, ограниченности над неограниченностью (бесконечностью).

Согласно системно-синергетической концепции под рынком транспортных услуг мы будем понимать автоколебательную системно развивающуюся структуру с бесконечным числом взаимодействующих, колебательных элементов, механизмы которых включают подвижное взаимодействие самоорганизационных и организационных начал. Природа РПТУ такова, что его сложность связана не только с большим количеством входящих в него элементов и подсистем, не только сложностью взаимодействия между ними, но и сложностью прогнозирования его дальнейшего развития.

Под развитием РРТУ мы понимаем сложный динамический процесс, предполагающий качественное изменение состава, связей и характера его функционирования. Таким образом, развитие определяет любое качественное изменение исследуемого объекта, в результате которого этот объект перейдет в принципиально новое состояние.

Процесс развития РРТУ в рамках системно-синергетической концепции предполагает системное взаимодействие и переход в друг друга всех его элементов. Механизм образования новых элементов отличается некоторыми особенностями, обуславливающими развитие РРТУ. Во-первых, РРТУ может существовать лишь при условии постоянного обмена с внешней средой энергией и информацией и использовании неспецифического влияния её элементов. Во-вторых, сконцентрированные на РРТУ энергия и информация постоянны, но частично рассеиваются, что вносит хаос в дальнейшее его развитие. Для сохранения своей упорядоченности РРТУ воспринимает лишь неспецифические хаотические факторы влияния внешней среды. В результате такого обмена хаос и упорядоченность динамически синтезируются в нём, но таким образом, что упорядоченность преобладает над хаосом. Причем удельное взаимоотношение порядка и хаоса на рынке периодически меняется. В-третьих, в ходе развития РРТУ между собой взаимодействуют и переходят в друг друга необходимость и случайность, обратимость и необратимость, необходимость и обратимость преобладают при замедлении развития, а случайность и необратимость – на быстрой. В-четвертых, форма РРТУ, появляющаяся в результате развития в существенной мере зависит от особенностей существующей системы, от условий её образования и от характера воздействий внешней среды.

---

*О.Н. Бурова*

## **ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ УКРАИНЫ**

Николаевский национальный университет  
им. В.А.Сухомлинского  
г. Николаев, Украина

Формирование и эффективное функционирование рынка молока и молокопродуктов в современных условиях тесно связаны с необходимостью совершенствования системы экономических отношений в агропромышленном комплексе, созданием инфраструктуры рынка, разработкой (принятием) эффективного и действенного экономического механизма государственного регулирования процессов производства и реализации продукции, поддержки и защиты отече-

ственных товаропроизводителей и расширенного воспроизводства в хозяйствах всех форм собственности.

Целью статьи является исследование функционирования рынка молочной продукции Украины и разработки основных мероприятий по совершенствованию его организации.

Теоретическим и практическим аспектам маркетингового планирования развития предприятий посвящено много научных исследований ученых-экономистов: А. И. Амоша, Дж. Блэка, А. Бравермана, С. Г. Дзюбы, П. В. Журав-лева, В. М. Колпакова, А. А. Лобанова, В. Д. Пагрушева, Ф. Ю. Поклонского, М. Г. Рака, Д. С. Синка, Г. М. Скударя, А. А. Томпсона и других. Однако, развитие предприятий, находящихся в динамическом состоянии, постоянно требуют более детального исследования.

Специфика рынка молокопродуктов в Украине связана с особенностями молока как товарной продукции, которая имеет определенные свойства: широкий ассортимент продукции; универсальный характер использования (молочное сырье, молочные продукты первичной переработки, молочные продукты глубокой переработки); малотранспортабельность и непригодность для длительного хранения многих видов продукции; сезонные колебания поступления сырья, влияющих на неравномерность загрузки производственных мощностей молокоперерабатывающих заводов, дополнительные затраты на хранение запасов сырья и готовой продукции; большая доля рыночных агентов на первичном рынке (сельскохозяйственные предприятия, фермерские хозяйства, личные хозяйства населения) и другие.

Функционирование рынка молочной продукции зависит от количества производимого сырья и конечной продукции, доходов и потребностей потребителей. Основными продуктами украинской молочной промышленности является цельномолочная продукция, сыр и кисломолочная продукция. В Украине удельный вес этих трех категорий молочных продуктов в 2010 году составлял около 70,7% в общей структуре производства. Наиболее емкими в сырьевом направлении остаются сыр и масло, но наиболее важной группой - продукция из цельного молока, поскольку это продукт является продуктом первой необходимости в потребительской корзине.

В 2010 году произошло снижение объемов производства продукции молочной промышленности Украины (в пересчете на молоко), по сравнению с 2009 годом, на 9,2%. Объемы производства сухого молока в 2009 году снизились на 30% по сравнению с 2008 годом, но остались неизменными в 2010 году. Причины падения связаны, прежде всего, со снижением стоимости сухих молочных продуктов на внешних рынках. А поскольку большая часть сухого молока экспортируется, то снижение цен на внешних рынках привело к падению производства [2]. Также среди основных тенденций, по снижению объемов производства молочных продуктов, можно выделить уменьшение объемов производства масла в 2010 году по сравнению

с 2005 годом, более чем на 34%. Основные причины падения - это убыточность производства и рост цен. При этом существенное влияние оказало использование новых технологий по применению заменителей молочного жира в производстве сливочного масла, которые постепенно вытесняют этот продукт из категории значимых в товарной структуре молочного производства. В целом, за 2010 год объемы производства по всей группе молочных продуктов были довольно нестабильными. Так, например, производство сырого молока и мороженого увеличилось на 5,5% и 5,9% соответственно, снизилось производство кисломолочных продуктов на 3,1% и производство жирных сыров - на 6,8%.

Для рынка Украины характерны случаи ценовых спекуляций в период закупки сырья у населения молокоперерабатывающими предприятиями. Особенно такая проблема возникает в летний период, когда предложение молока увеличивается и перерабатывающие заводы допускают беспричинное занижение стоимости закупки сырья у населения. Чтобы сохранить данную позицию и обеспечить дальнейшее завоевание рынка большинство предприятий проводят ряд мероприятий, а именно: покупают и используют высокотехнологичное оборудование; формируют сырьевые зоны и создают условия для обеспечения качества сырья; организуют стабильные каналы сбыта; разрабатывают и предлагают на рынке новые продукты и торговые марки; привлекают иностранные инвестиции; используют современные инструменты маркетинга и рекламы. В настоящее время перерабатывающие предприятия активно занимаются производством продукции для торговых марок розничных сетей, частично отказываясь от производства собственных брендов. Например, одно из ведущих предприятий Яготинский молокозавод выпускает продукцию для торговых сетей "Билла" и "Сильпо", а популярное для многих мороженое "МакДональдз" производит Белоцерковский молочный комбинат [1].

В 2010 году производством молочных продуктов занимались 309 предприятий, на 27% меньше чем в 2009 году [2]. На рынке цельномолочной продукции по объемам производства в 2010 году доминировала компания "Юнимилк", ее доля составила 9%, лидером эта компания была и в 2009 году. В 2010 году изменилась тройка лидеров рынка сыров. ЗАО "Пирятинский сырзавод" стал лидером, увеличив сегмент рынка до 8,6% в натуральном выражении, а ЗАО "Гадячсыр" занимает только 7,4% в структуре внутреннего производства.

Лидером в производстве масла и спредов (в натуральном выражении) на украинском рынке в 2010 году стало Днепрорудненское отделение ООО "ПО Молис" с рыночной долей 5,2%. Также крупными производителями были ГП "Староконстантиновский молочный завод" и Ильинецкое ООО "Люстдорф". Эти три компании контролировали в 2010 году 14,5% внутреннего рынка. Крупнейшими производителями молочных консервов являются ПАО "Первомайский мо-

лочно-консервный комбинат", АОЗТ "Лозовской молочный завод" и ПАО "Белецкий МКК". Данными предприятиями в 2010 году было произведено 54, 7% от общего объема молочных консервов.

Розничные цены на молокопродукты в 2010 году выросли на 16%, причем более динамично выросли цены на рынке, темп прироста составил 22%. В начале 2011 года, за январь-март, цены выросли еще на 35% по сравнению с прошлым годом. На повышение розничных цен повлияло увеличение закупочных цен на сырье. Допустимые уровни цен на молоко, молоко «экстра» и высшего сорта составляют 2,6 тыс. грн/т, первого сорта - 2,5 тыс. грн/т, второго сорта - 2,12 тыс. грн/т.

Государственное регулирование минимальных закупочных цен поставило под угрозу работу некоторых предприятий, поскольку по заявлениям руководства этих предприятий, выпуск молочных продуктов после установления минимальных цен стал нерентабельным. В первую очередь такая ситуация касается тех предприятий, где не проводилась модернизация оборудования и себестоимость продукции получается выше, чем на других предприятиях с современным, технологичным оборудованием низкого энергопотребления.

Изменение цены на молочную продукцию внутреннего производства повышает опасность увеличения объема импорта, ведь, например, результатом подорожания украинских сыров стал довольно неприятный факт - украинская продукция практически сравнялась по цене с европейскими аналогами. А бренды украинского рынка сыров слабо развиты: инвестиции сыроваров в развитие торговых марок не были приоритетным направлением по сравнению, например, с развитием экспортных каналов продаж. В конце концов потребители не слишком лояльны к тем или иным производителям, легко переключаются на более дешевые предложения.

В формировании общего объема предложения молока и молокопродуктов заметную роль играет импорт. Анализ статистических данных показывает, что объемы импорта в общем внешнеторговом балансе Украины составляют не более 22%, но в 2010 году стали формироваться тенденции к его увеличению, даже несмотря на то, что правительство Украины установило достаточно высокие таможенные пошлины на ввоз продукции. Объемы импорта в количественном выражении за период с 2007 года по 2010 год значительно не менялись, и определенных тенденций их роста или спада определить невозможно. Средние объемы импорта за последние пять лет составили около 44 тыс. т, а колебания были в 2006 году, когда объемы импорта снизились до 43 тыс. т и в 2007 году, когда этот показатель был на уровне 52 тыс. т. В 2010 году в Украину было импортировано почти 33 тыс. т молочной продукции на общую сумму 106847 тыс. долларов. В стоимостном выражении объемы импорта в Украине значительно выросли, по сравнению с 2006 годом темп прироста составил 166%, тогда как в количественном выражении импорт сократился в 2010 году почти на 10 тыс. т [1].

Ведущими категориями импорта за последние три года в стоимостном выражении были сыры, масло сливочное и кисломолочная продукция. Но в 2010 году произошли серьезные структурные изменения. Так, значительно сократились объемы поставок сливочного масла, удельный вес этой категории в 2009 году составлял 40%, тогда как в 2010 году доля этой категории составила 24%.

Основными мероприятиями по совершенствованию организации и функционирования рынка молока и молочных продуктов, на наш взгляд, являются: 1) разработка стратегии развития рынка молока и молочных продуктов, основной целью которой должно быть стимулирование качества, ассортимента молочного сырья, молочной продукции и обеспечение питания для населения, 2) содействие на законодательном уровне развития сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов, создание и поддержка сети информационного обеспечения производителей молока и молочной продукции, 3) разработка стандартов на молочную продукцию, отвечающих европейским требованиям; 4) предоставление льготных кредитов молокоперерабатывающим предприятиям для закупки оборудования с целью модернизации производства, 5) содействие развитию частного бизнеса по предоставлению ветеринарных услуг; 6) уменьшение влияния сезонности производства молока (использование рациональных графиков отелов коров, улучшение качества ветеринарных услуг, рациона кормления и т.п.); 7) усиление требований к качеству сырья (к заготовке и реализации молока, более тщательного анализа содержания вредных для организма человека веществ в молоке и молочных продуктах), а также готовой молочной продукции; 8) выделение в государственных и местных бюджетах средств на оборудование независимых лабораторий по определению показателей качества молока (с учетом регионального размещения); 9) разработка мероприятий по стимулированию экспорта молочной продукции за счет повышения ее качества и диверсификации рынков сбыта с целью устранения угрозы демпинговых расследований и подобных явлений.

## Литература

1. Маркетинговое исследование «Украина: рынок молока и молочной продукции» [Электронный ресурс] // Информационная компания ПроАгро. - Режим доступа: <http://www.proagro.com.ua/art/4011742.html>, 2011.

2. Статистичний щорічник України за 2010 рік / За ред. О.Г.Осауленка. - К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2011. - 567с.

Связь с автором: [kafedra\\_obliky@ukr.net](mailto:kafedra_obliky@ukr.net)

*Т.А. Бурова*

**ФОРМИРОВАНИЕ МОНИТОРИНГОВО-  
ДИАГНОСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ  
УКРАИНЫ**

Николаевский национальный университет  
им. В.А.Сухомлинского  
г. Николаев, Украина

В условиях интеграции Украины в мировые европейские структуры и возрастания роли конкуренции в управлении предприятием возникает необходимость применения современных подходов к оценке стратегического развития предприятий в целях обеспечения эффективности их деятельности.

Различия между ожидаемыми экономическими результатами деятельности предприятий и предусмотренными стратегическими целями невозможно устранить полностью. Однако это можно минимизировать за счет совершенствования систем управления с помощью мониторинга и диагностики, которые позволят проводить независимые оценки тенденций развития предприятия и анализировать его финансовое состояние с помощью новых стратегических систем в управлении, например, сбалансированной системы показателей.

Проблемные аспекты мониторинга и диагностики эффективности деятельности предприятий исследованы довольно широко. Однако вопрос концептуальных подходов относительно инструментария аналитических и обобщающих показателей требуют более детально и углубленного исследования.

Целью статьи является исследование этапов процесса оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия и формирования алгоритма мониторинга путем внедрения сбалансированной системы показателей (ССП).

Теоретическим и практическим аспектам мониторинга и диагностики эффективности деятельности предприятий посвящено много научных исследований зарубежных и отечественных экономистов: А. И. Амоша, Дж. Блэка, А. Бравермана, С.Г. Дзюбы, П.В. Журавлева, Дж.М. Иванцевича, В.М. Колпакова, А.А. Лобанова, В. Д. Пагурушева, Ф.Ю. Поклонского, М.Г. Рак, Д.С. Синка, Г.М. Скударь, А.А. Томпсона, В.С. Шекшня и других. Однако следует отметить, что экономические факторы, от которых зависит развитие предприятий, находятся в динамическом состоянии, требуют более детального исследования.

По мнению отдельных ученых и экономистов понятие «мониторинг» (от лат. Monitor - предостерегающий) – это метод исследования объекта, который предполагает наблюдение за ним и проведение контроля деятельности (функционирование) в целях прогнозирования [1; 4].

Под мониторингом понимается специально организованное систематическое и непрерывное наблюдение за состоянием объекта и оперативная оценка его деятельности. Основными структурообразующими элементами мониторинга и системы диагностирования являются механизмы, обеспечивающие организационные структуры информации как об оптимальном состоянии предприятия, его конкурентоспособного потенциала и других характеристик, так и о потенциально опасном, негативном [5].

При проведении мониторинга деятельности предприятия необходимо учесть отраслевые особенности предприятия, его стратегию. Так, при внедрении сбалансированной системы показателей предлагается применить комплекс ключевых показателей эффективности и результативности, а также производственных показателей, позволяющих реагировать на своевременно выявленные негативные тенденции в деятельности предприятия.

Алгоритм мониторинга внедрения сбалансированной системы показателей в стратегическом управлении предприятия можно представить в четырех аспектах: 1) Подготовительный, 2) Систематизация информации, 3) Мониторинг и 4) Оценка эффективности ССП. Система мониторинга разрабатывается с учетом того, чтобы его результаты использовались для формирования взаимоотношений предприятий и управленческих структур (рис. 1).

Целью проведения подготовительного этапа и систематизации информации является предоставление менеджерам предприятий необходимой информации для принятия оперативных управленческих решений, обеспечение мер по устранению кризисных ситуаций по внедрению сбалансированной системы показателей.

При проведении мониторинга на третьем этапе осуществляется расчет и анализ производственных показателей, внешних и внутренних факторов и их влияние на выявление негативных тенденций и перспектив для максимальной реализации возможностей стратегического развития предприятия. Четвертый этап посвящен оценке эффективности внедрения сбалансированной системы показателей и разработке рекомендаций эффективного использования резервов развития предприятия в условиях применения сбалансированной системы показателей.

В ходе мониторинга всех сфер деятельности предприятия анализируются и оцениваются с позиций достижения лучшего экономического результата за счет оптимально эффективного использования имеющихся ресурсов (в том числе и с точки зрения ликвидности, для устранения риска банкротства). Для оценки эффективности деятельности предприятия предлагается модель мониторинга таких показателей эффективности: 1) производственной деятельности, 2) использования необоротных активов; 3) анализ трудовых ресурсов; 4) использование материальных ресурсов; 5) оценка финансовых ресурсов; 6) расчетов с дебиторами и кредиторами.

Ретроспективный и прогнозный анализ с использованием факторов влияния на эффективность деятельности пищевых предпри-

ятий будет индикатором проявление трансформационных процессов воспроизводства ресурсов предприятия, а оценка управления эффективностью деятельности предприятия путем применения методов мониторинга, экспресс-диагностики и модели «результат-расходы» представят объективную информацию о деятельности предприятия.

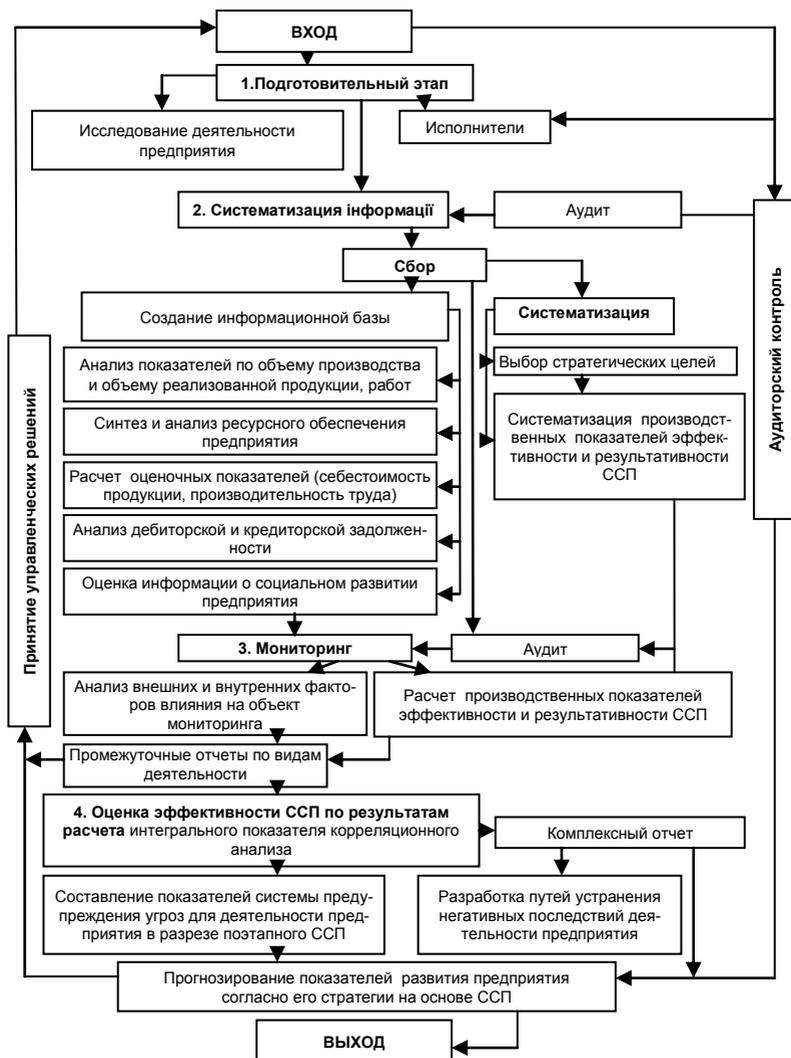


Рис. 1. Алгоритм мониторинга внедрения сбалансированной системы показателей предприятия (ССП)

Целесообразно в условиях внедрения сбалансированной системы показателей на промышленном предприятии проводить систематический анализ (ежемесячный и ежеквартальный) экономического и финансового состояния предприятия. Это позволит отслеживать и прогнозировать динамику и тенденции развития финансово-хозяйственной деятельности предприятия, сопоставлять их с макроэкономическими показателями по отрасли, региону, выявлять и устранять негативные тенденции в развитии предприятия. Мониторинг внедрения сбалансированной системы показателей предоставляет достоверные и надежные информационные массивы для принятия рациональных решений в направлении стратегии перспективного развития предприятия.

Результаты мониторинга внедрения сбалансированной системы показателей в деятельности предприятия способствуют:

1) формированию необходимой информационной базы для решения практических вопросов по улучшению финансового состояния предприятия;

2) проведению контроля за процессом разработки и внедрения сбалансированной системы показателей, повышения степени оперативности в оценке экономических процессов;

3) разработке и реализации стратегии развития, улучшения качества стратегического управления и планирования на промышленных предприятиях;

4) созданию необходимой основы для дальнейшего совершенствования сбалансированной системы показателей стратегического управления предприятием.

## Литература

1. Свидрик Т.И. Теоретические основы мониторинга как информационно-аналитической составляющей принятия управленческих решений / Научно-теоретический журнал ХЭУ. - 2007 г. - № 4 (8). - С. 57 - 61.

2. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. - 7-е изд., Доп. - М.: Институт новой экономики, 2007. - 1472 с.

3. Социологическая энциклопедия [Под ред. Г.Ю. Семгина]. - В 2 т. Т. 1 - М.: Мысль, 2003. - 694 с.

4. Савчук В.П. Управление издержками предприятия и анализ безубыточности. Корпоративный менеджмент. [Электронный ресурс]. / В.П. Савчук - Режим доступа: / www / clif.ru / management, 2008.

5. Кривовязюк И.В. Мониторинг, контроллинг и диагностика предприятий: систематизация и обобщение процессов / Кривовязюк И.В. // Материалы V международной научно-практической конференции «Учет, контроль и анализ в управлении предпринимательской деятельностью», 16-18 апреля 2008 г. / Министерство образования и науки Украины, Черкасс, гос. технол. ун-т; соответ. ред. Я. М. Яценко. - Черкасы: ЧГТУ, 2008. - С.212-214.

6. Калинеску Т. В. Мониторинг налоговых рисков: Учебное пособие / Т. В. Калинеску, Ю. А. Романовская, В. С. Алешкин - Луганск: Изд-во ВНУ им. В. Даля, 2008. - 240 с.

7. Ермоленко В. В. Система сбалансированных показателей и проблема мониторинга состояния корпорации [Электронный ресурс]. / В. В. Ермоленко // Научный журнал КубГАУ. - № 37 (3). - 2008. - Режим доступа: <http://www.ej.kubagro.ru/2008/03/pdf>.

Связь с автором: [kafedra\\_obliky@ukr.net](mailto:kafedra_obliky@ukr.net)

---

*В.Н. Дубенюк*

## **ПРОБЛЕМЫ ПОДРЯДНЫХ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Санкт-Петербургский государственный  
архитектурно-строительный университет  
г. Санкт-Петербург, Россия

Состояние подрядных договорных отношений в строительстве Российской Федерации характеризуется наличием ряда нерешенных проблем, которые тормозят опережающее развитие строительной отрасли и снижают эффективность реализации инвестиционно-строительных проектов как в сфере строительства для государственных нужд, так и в частном секторе строительства. В основе этих проблем лежит отсутствие системы типовых (примерных) подрядных договоров, которые могли бы компенсировать недостаток опыта у многих участников строительного рынка, а также низкий пока еще уровень правовой культуры участников подрядных отношений. К наиболее остро стоящим проблемам подрядных договорных отношений в современной России необходимо отнести следующие:

- недостаточное участие российских профессиональных сообществ, ассоциаций и организаций в развитии договорных отношений в строительстве;
- отсутствие надлежащей типизации договорных отношений;
- недостаточная разработанность структуры применяемых подрядных договоров и недостаточная полнота условий контрактов;
- отсутствие эффективных механизмов адаптации условий подрядных договоров к требованиям конкретных проектов;
- неполное использование сторонами даже тех механизмов, которые включены в контракты.

Указанные проблемы не позволяют в полной мере реализовать имеющийся потенциал рынка строительства и обеспечить общий высокий уровень квалификации участников рынков подрядных работ.

Разработка современного механизма договорных отношений в строительстве (и это особенно очевидно в связи с введением технического регулирования) становится уделом профессионального строительного сообщества, в том числе в лице саморегулируемых организаций. Об этом свидетельствует и зарубежный опыт. В странах Европы и США главными разработчиками типовых (примерных) условий подрядных договоров, рекомендованных для всеобщего применения, являются профессиональные сообщества участников строительной деятельности, а именно: заказчиков строительства (Великобритания, континентальная Европа), подрядных организаций (США, Финляндия, Германия и т.д.), инженеров-консультантов (Европа и США), архитекторов и оценщиков (США, Великобритания) [1].

Только привлекая к работе над типовыми (примерными) формами подрядных договоров профессиональное строительное сообщество можно добиться надлежащего уровня типизации договорных отношений в строительстве, когда под любой, даже самый специфический строительный проект, можно подобрать надлежащую форму договора подряда.

Формы договоров строительного подряда, рекомендованные для всеобщего применения, должны соответствовать требованиям современной рыночной экономики и обеспечивать эффективную реализацию инвестиционно-строительных проектов в условиях свободных цен и высокого уровня конкуренции. Особое значение в связи с этим приобретает полнота регламентации взаимоотношений стороны (что особенно важно в связи с преобладанием диспозитивных норм над императивными в ГК РФ), наличие механизмов адаптации положений договора под конкретный проект и механизмов, облегчающих формирование и коррекцию цен строительных контрактов.

И, наконец, стороны должны в полной мере использовать механизмы обеспечения эффективной совместной деятельности и защиты собственных интересов, которые заложены в договор подряда – чему в немалой степени способствует система процедур и набор инструментов, предусмотренные современными договорами, а также структура договорных условий и логика их изложения. К сожалению даже при наличии в договоре таких механизмов и инструментов подавляющее большинство субъектов подрядных договорных отношений в России фактически используют только штрафные санкции и компенсации. Многие договоры подряда включают такой эффективный инструмент как банковские гарантии, однако, прецедентов востребования средств по банковским гарантиям в практике строительства в России крайне мало.

Восполнение перечисленных выше пробелов в методической базе развития подрядных отношений в современном строительстве должно способствовать повышению эффективности реализации инвестиционно-строительных проектов в России и прежде всего в системе строительства для государственных нужд, за счет улучшения

условий для развития конкуренции на рынках подрядных работ и повышения квалификации участников этих рынков.

### **Литература**

1. Смирнов Е.Б. Чурбанов А.Е. Типовые формы международных и национальных строительных контрактов и вопросы их адаптации к условиям России / Е.Б. Смирнов, А.Е. Чурбанов // Журнал «Конкурсные торги» №5-6-2002.

---

*М.О. Искосков*

### **УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК**

Тольяттинский государственный университет  
г. Тольятти, Россия

Издержки, связанные с хеджированием рисков являются «сквозными» издержками, так как могут иметь место практически на всех этапах инновационного проекта и при проведении маркетинговых исследований и при отборе персонала и во время заключения сделки с контрагентами, в том числе и аутсорсером.

В связи с этим можно считать их одними из самых важных, так как если пренебречь процессом управления рисками, то последствия могут поставить под угрозу реализацию проекта в целом.

Таким образом, любой организации необходимо иметь планово – предупредительную систему управления рисками, но эта система должна быть по возможности универсальной и не требовать большого количества, как материальных, так и временных ресурсов, чтобы не получалось, что мероприятия по управлению рисками оказались для организации более затратными, чем последствия от возникновение неполадок в системе управления.

Начать работу по идентификации рисков следует с понимания сути проекта. Какова реальная цель проекта; какие результаты должны быть получены после завершения проекта; какие существуют временные, финансовые, ресурсные ограничения. Для краткого объяснения проекта его риски необходимо подразделить на перво-степенные и второстепенные, т.е. которые требуют немедленных действий и которые могут быть рассмотрены позже.

Даже если нельзя провести всесторонней идентификации рисков, можно выделить четыре существенных риска практически любого проекта:

- риск низкого качества результатов проекта - выполнение работ с низким уровнем качества и неспособность удовлетворять разумные требования конечных пользователей;
- риск срыва сроков проекта - невыполнение работ в установленные сроки, зависимость выполнения работ от смежных проектов и мероприятий;
- риск увеличения затрат - недостаток определенных бюджетом проекта средств, необходимость увеличения бюджета;
- риск остановки проекта - изменение условий и масштабов проекта.

Далее следует определить факторы риска. Фактор риска - это характеристики (события, свойства, факты) проекта, которые существенно влияют на него и качество его результатов.

Для формализованного представления риска в инновационной деятельности необходимо исходить из следующего:

- существуют объективные закономерности, определяющие результат и ход инновационной деятельности. Проявления этих закономерностей подтверждаются статистическими наблюдениями за инновационной деятельностью, однако ход реализации каждой конкретной инновации и ее результат непредсказуем;
- статистика инновационных процессов подчиняется общим правилам математической статистики;
- важнейшими характеристиками риска являются вероятность возникновения неблагоприятной ситуации в ходе инновационной деятельности и количественная оценка этой «неблагоприятности»;
- для количественной оценки риска инновационной деятельности применяется методологический аппарат теории полезности, позволяющий учитывать не только экономические, но и все другие аспекты инновационной деятельности, а также дающий возможность применять комплексную оценку по нескольким аспектам процессов реализации нововведений.

В соответствии с этими допущениями формализованное описание риска инновационной деятельности можно представить в виде функции:

$$R = F(p, u), \quad (1)$$

где  $F(\dots)$  - функция описания риска;  $p$  - вероятность неблагоприятной ситуации в ходе реализации нововведений;  $u$  - количественная оценка «неблагоприятности» ситуации в ходе реализации нововведений.

При принятии решения о реализации проекта необходимо определить, возможно ли в данной области управление рисками.

Для рискованных проектов в первую очередь оценивается параметр наиболее ожидаемого результата ( $r_e$ ), определяемый по формуле математического ожидания:

$$r_e = \sum_{i=1}^n p_i x r_i, \quad (2)$$

где  $r_i$  -  $i$ -й возможный результат инновации;  $p_i$  - вероятность результата;  $n$  - число возможных результатов.

Количественной оценкой риска той или иной инновации принято считать вариацию ( $\text{var}$ ) — разброс возможных результатов проекта относительно ожидаемого значения (математического ожидания). В соответствии с теорией вероятностей и математической статистикой этот показатель рассчитывается как среднее квадратичное отклонение от ожидаемого результата:

$$\text{var} = \sum_{i=1}^n p_{i(4)} \times (r_i - r_e)^2. \quad (3)$$

Как показывают наблюдения, распределение результатов проектов носит характер нормального распределения. Нормальное распределение (распределение Гаусса) представляет собой вид распределения случайных величин, с достаточной точностью описывающий распределение плотности вероятности результатов производственно-хозяйственной, финансовой, инновационной деятельности или изменений условий внешней среды, поскольку показатели, характеризующие их, определяются большим числом независимых случайных величин, каждая из которых в отдельности относительно других играет незначительную роль и непредсказуема. Применение нормального распределения для оценки рисков инновационной деятельности также связано с тем, что в основе данных используется, как правило, ряд дискретных значений.

Поскольку основными параметрами нормального распределения являются математическое ожидание и дисперсия, любое их соотношение поддается нормированию, что позволяет применять таблицы стандартизированного нормального распределения к расчету вероятности неблагоприятных значений.

Если применение законов нормального распределения при анализе риска обеспечивает адекватность выводов и оценок, то на практике широко используется такой инструмент как Z-статистика. При анализе результатов используют статистические таблицы стандартного нормального распределения, по которым исходя из коэффициента Z оценивается вероятность того, что результат проекта окажется не хуже некоего критического уровня, определяемого хозяином проекта:

$$Z = \frac{|r - r_e|}{\sigma}, \quad (4)$$

где  $g$  - критический уровень результата инновации.

По значению  $Z$  на основе табличных значений оценивается вероятность риска, если критический уровень превосходит среднее ожидаемое значение:

$r > r^e$ , если инноватор заинтересован в максимизации результата;

$r < r^e$ , если инноватор заинтересован в минимизации результата.

Вероятность того, что результат нововведения превзойдет уровень хуже ожидаемого, оценивается по формуле:

$$P=1-p, \quad (5)$$

где  $p$  - значение вероятности, полученное по таблице.

Оценка вероятности риска может также производиться с помощью графиков, на которых по оси абсцисс ( $X$ ) откладываются значения результатов инновации, а по оси ординат ( $Y$ ) – плотности вероятности получения этих результатов.

Разработка мероприятий по реагированию. Разработка мероприятий по реагированию на риски, как правило, осуществляется на основании стратегии преодоления выявленных рисков. В случае с рисками хорошо, когда есть не одна, а несколько стратегий реагирования на риски. Тогда одна из стратегий принимается как основная, а остальные - как резервные. Если основная стратегия "не сработает" или окажется малоэффективной, то можно быстро приступить к реализации резервной.

## Литература

1. Сарайкин А.В. Разработка моделей оценки и сокращения транзакционных издержек машиностроительных корпораций: Дис. канд. эконом. наук. – Набережные Челны, 2005.-176 с.

Связь с автором: MO@tlttsu.ru

---

*М.О. Искосков*

## **АУТСОРСИНГ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНЗАКЦИОННЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ**

Тольяттинский государственный университет  
г. Тольятти, Россия

В последнее время много говорят о различных формах интеграции как о механизмах снижения транзакционных издержек. При

этом можно выделить два основных направления. Во-первых, это укрупнение структуры путем образования объединений вертикального, горизонтального и диверсификационного типов. Во-вторых, это избавление от вспомогательных, обслуживающих и других непрофильных функций и сосредоточение только на основном производстве, то есть аутсорсинг.

То есть фирмы предпочитают производить продукт или услугу сами, а не покупать их на рынке. При этом они экономят на транзакционных издержках. Такая стратегия ведет к сокращению затрат на поиск информации о поставщиках и потребителях, затрат на ведение переговоров и заключение контрактов, а также издержек оппортунистического поведения контрагентов (особенно монополистов).

Но, на мой взгляд, замена рыночных отношений механизмом централизованного административного руководства будет шагом назад при управлении организацией, ведь это означает снижение качества менеджмента, отступление от рыночных отношений может привести в данном случае к отсутствию конкуренции, а это, как правило, влечет за собой снижение показателей качества производимой продукции. Таким образом, сократив затраты на ведение переговоров и заключение контрактов можно нанести больший урон организации за счет снижения уровня продаж и имиджа.

Кроме того, с расширением такой интегрированной структуры происходит ухудшение управляемости, повышение степени бюрократизации. Данная стратегия характеризуется также чрезмерным «распылением» средств, снижением эффективности использования фондов. Увеличение числа границ, которые пересекает продукт при прохождении с одного технологического процесса на другой в сложных машиностроительных комплексах, ведет к росту объемов внутренних транзакций между относительно самостоятельными подразделениями единой компании.

Можно предположить, что существует порог, за которым положительный эффект от снижения транзакционных издержек будет нивелироваться упомянутыми выше отрицательными аспектами интеграции, то есть экономия на внешних транзакциях будет «съедаться» перерасходом на внутренних. Данное явление наблюдается во многих машиностроительных комплексах России. Предприятия наращивают мощности, диверсифицируют свою деятельность, но негативные последствия укрупнения и «распыления» капитала препятствуют росту эффективности производства. В этом случае актуальным является применение механизма аутсорсинга и контрактинга.

Однако, несмотря на то, что эффективность применения механизма аутсорсинга давно установлена, его положительное воздействие на сокращение транзакционных издержек требует более глубокого изучения. Дело в том, что при передаче непрофильных видов деятельности внешним исполнителям внутренние связи заменяются внешним взаимодействием с аутсорсером. И для обеспечения эффективности этого взаимодействия компания-заказчик должна осу-

существить ряд мероприятий по поиску и выбору аутсорсера, которые требуют дополнительных затрат.

Все эти мероприятия вызывают рост транзакционных издержек, связанных с внедрением аутсорсинговой схемы. Именно сопоставление данного прироста затрат с экономией на внутренних транзакциях будет определять эффективность применения аутсорсинга в плане сокращения транзакционных издержек.

На сегодняшний день не существует единого унифицированного подхода к определению того, какой из видов деятельности можно передать аутсорсерам и уже тем более для многих организаций будет довольно затратно проводить аудит на предмет определения с кем из аутсорсеров сотрудничать. Данный вопрос повлечёт за собой увеличение внешних ТИ связанных с ведением переговоров и заключением контрактов и это только на начальной стадии (до заключения контракта).

Главным источником экономии затрат с помощью аутсорсинга является повышение эффективности предприятия в целом и появление возможности освободить соответствующие организационные, финансовые и человеческие ресурсы, чтобы развивать новые направления, или сконцентрировать усилия на существующих, требующих повышенного внимания.

Главное отличие данного этапа в том, что он будет протекать не последовательно, а параллельно, т.к. аутсорсинг может быть и во время маркетинга и во время юридических вопросов, отбора и найма персонала и т.д. Схема инновационного проекта в данном случае может приобрести следующий вид:



Рис. 1. Этапы инновационного проекта

Как уже отмечалось, мероприятия связанные с внедрением аутсорсинговой схемы вызывают рост ТИ, во многих случаях это необходимо делать, чтобы акцентировать основные мощности на производство продукции. Таким образом, возникает противоречие между экономией на внутренних и увеличением внешних ТИ за счет внедрения этапа аутсорсинга в инновационный проект.

Эффективность применения аутсорсинга будет определяться сопоставлением прироста внешних затрат с экономией на внутренних транзакциях. Но часто не представляется возможным просле-

дить одной строчкой снижение затрат от какого-либо вида деятельности.

Таким образом, встает вопрос о возможности и целесообразности разработки механизма, с помощью которого можно определить, какой из видов деятельности выполнять своими усилиями, а какой отдать на аутсорсинг, каким образом оценить эффективность аутсорсинговой схемы, ведь нам было показано на примере, не всегда достаточно сопоставление между приростом внешних затрат с экономией на внутренних транзакциях, т.к. не всегда удается одной строкой проследить будущей экономический эффект.

### **Литература**

1. Архиреев С.И. Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной информации: Монография. – Харьков: БизнесИнформ, 200. – 288 с.

2. Мартынов С.В. Трансформация структуры транзакционных издержек смешанной экономики: Автореф. дис. к-та эконом. наук.=Саратов, 201.-С. 9-11.

---

*В.В. Коростелева*

### **КРИТЕРИИ ОТНЕСЕНИЯ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ КОМПАНИИ К МАЛОЙ**

Югорский государственный университет  
г. Ханты-Мансийск, Россия

В настоящее время нефтедобывающая отрасль представляет главный бюджетообразующий сектор национальной экономики. Успешность функционирования нефтяного комплекса создает иллюзию его долгосрочного и устойчивого благополучия. Нефтедобыча в России вступает в позднюю фазу своей эволюции, когда в структуре ресурсной базы повышается доля трудноизвлекаемых запасов, а в разработку должны вовлекаться все более мелкие месторождения. Падение темпов добычи и ухудшения структуры запасов связаны с недостаточно рациональной системой разработки, ухудшением использования фонда скважин.

Анализ, представленный Минэнерго в новом проекте Генеральной схемы развития нефтяной отрасли до 2020г., показал, что ресурсная база РФ находится в критическом состоянии, задел для поиска запасов достаточно ограничен. В РФ в распределенном фонде находятся 2842 месторождения, из них примерно 60% - мелкие, с извлекаемыми ресурсами менее 5 т. И содержащихся в них запасы составляют всего лишь 5% от общего количества в стране. Можно

прогнозировать, что со временем таких активов будет все больше и больше. Уже сегодня средний объем открываемых в России месторождений составляет около 2 млн. т. По некоторым оценкам, в РФ не выявлено только порядка 25% ресурсов нефти, а запасы нераспределенного фонда весьма незначительны.

Нефтедобыча в России вступает в позднюю фазу своей эволюции, когда в структуре ресурсной базы повышается доля трудноизвлекаемых запасов, а в разработку должны вовлекаться все более мелкие месторождения. Падение темпов добычи и ухудшения структуры запасов связаны с недостаточно рациональной системой разработки, ухудшением использования фонда скважин. В сложившейся ситуации на первый план выходят малые нефтедобывающие компании.

Помимо своего весомого вклада в экономику, деятельность МНК обеспечивает максимально рациональное использование природных ресурсов, создает внутренний рынок нефти, появляется конкурентная среда, которая влияет на повышение качества продукции, а также имеет немаловажное социальное значение, создавая рабочие места, в том числе в смежных и обслуживающих производствах.

Нужно отметить, что определение критериев малого нефтедобывающего предприятия, как указывают специалисты, сегодня, является самой сложной правовой проблемой, от решения которой во многом зависит обеспечение государственной поддержки МНК [4].

Например, К. Н. Трубецкой, Г.Л. Краснянский, А.Н. Курский, Е.И. Панфилов предлагают при определении малой нефтедобывающей компании учитывать следующие факторы, особенности и условий ее функционирования:

- горно-геологическая характеристика месторождения или его участка, касающаяся минимальной величины извлекаемых запасов нефти и ее качества;
- локальность, обособленность залежи (участок месторождения);
- наличие горного отвода;
- объем годовой объем добычи, включая газовый конденсат;
- число действующих и (или) вводимых в эксплуатацию скважин;
- дебит нефти из скважин за принятый период;
- сроки эксплуатации участка месторождений или отдельной (локальной) залежи, технологичность извлечения нефти из недр;
- степень истощенности запасов по разработанным показателям;
- обводненность добытой продукции;
- доля экспорта в общем объеме годовой добычи;
- величина и содержание уставного капитала (по деловому участию государственных, общественных и иных организаций);
- капиталоемкость добычной работы;
- величина валового дохода (выручки);

- себестоимость добычи нефти;
- трудоемкость ведения работ, масштабность инфраструктуры в районе возможного функционирования малого предприятия и степень занятости населения;
- наличие достаточного числа квалифицированных специалистов, численность работающих на малом предприятии;
- степень рисков (геологических, технологических, экономических, в том числе инвестиционных и т.д.), присущих проектному или вводимому в эксплуатацию малому горному предприятию [6].

Столь широкий круг критериев свидетельствует, о том, что определение нефтяной компании как «малой» представляет достаточно сложную проблему.

Однако если выделять основные из перечисленных критериев, то здесь, прежде всего, предусматривается то, что малая нефтяная компания в первую очередь должна иметь право на пользование недрами. Кроме того, в связи с особенностями и проблемами хозяйственной деятельности малых нефтедобывающих компаний важным критерием для них является характеристика соответствующего участка недр, месторождения, где они осуществляют добычу нефти. К примеру, А.С. Гаврина предусматривает определение критерия МНК как размер и доступность разрабатываемых месторождений [3]. По мнению же А.И. Перчика, особенными критериями МНК могут быть масштабность месторождения: к малым относятся те нефтяные компании, которые разрабатывают месторождения с извлекаемыми запасами менее 3-5 млн. тонн или фондом добывающих скважин не более 100 единиц [5]. Кроме того, учитывая проблемы МНК, связанные с получением прав на разработку выгодных месторождений, малые компании вынуждены осуществлять свою деятельность на мелких месторождениях, а также месторождениях с трудноизвлекаемыми либо некондиционными запасами нефти.

Зачастую все же основным критерием отнесения нефтяной компании к малой является определение ее годового объема добычи нефти. И в этой связи возникает множество споров. Так, например генеральный директор ассоциации малых и средних нефтедобывающих компаний «АссоНефть» Н. Корзун предусматривает, что объем добычи МНК в год не должна превышать 500 тыс. тонн. Н.Власов же предполагает, что объем добычи должен быть меньше, а именно не более 300 тыс. тонн в год. В И Грайфер и М.А. Даниленко считают, что объем добычи малых нефтедобывающих компаний не должен превышать 1 млн. тонн в год [4]. На наш же взгляд критерий объема добычи нефти малыми компаниями должен предусматривать размер не более 500 тыс. тонн в год.

В целом же, учитывая мнения различных специалистов, можно сделать вывод, что малая нефтяная компания – это нефтедобывающее предприятие, осуществляющие добычу нефти на основании предоставленного права пользования (лицензии или СРП) на участках недр содержащих мелкие месторождения, месторождения с

трудноизвлекаемыми и некондиционными запасами нефти, с годовым объемом добычи не более 500 тыс. тонн, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, государственных и муниципальных унитарных предприятий, фондов, общественных, религиозных организаций и юридических лиц, не являющихся субъектом малого предпринимательства, не превышает 35%.

Согласно данному определению, основными критериями отношения нефтедобывающей компании к малым являются: добыча на участке недр содержащих мелкие месторождения, месторождения с трудноизвлекаемыми и некондиционными запасами нефти; объем добычи не более 500 тыс. тонн в год; доля участия других субъектов в уставном капитале не более 35%.

Установим же теперь на каких именно участках недр, месторождениях МНК осуществляют свою деятельность. Дадим для начала определения «участок недр» и «месторождение», которое необходимо включить в перечень терминов соответствующего налогового режима.

Так, под участком недр понимается часть земной коры, расположенная ниже почвенного слоя, а при его отсутствии — ниже земной поверхности и дна водоемов, и простирающаяся до глубин, доступная для геологического изучения и освоения, в пределах Российской Федерации, ее континентального шельфа и морской исключительной зоны. Недр являются одним из природных объектов. Потребляемая, используемая часть недр является природным ресурсом, который, согласно Конституции РФ, наряду с другими природными ресурсами используется и охраняется в Российской Федерации как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории.

Согласно Федеральному закону РФ «О недрах» участок недр предоставляется пользователю в виде горного отвода – геометризованного блока недр.

Месторождение (полезного ископаемого) — скопление минерального вещества на поверхности или в недрах Земли в результате тех или иных геологических процессов, которое по количеству, качеству и горно-техническим условиям разработки пригодно для промышленного освоения, с положительным экономическим эффектом.

Необходимая и достаточная степень разведанности запасов твердых полезных ископаемых определяется в зависимости от сложности геологического строения месторождений, которые подразделяются по данному признаку на несколько групп.

1 группа. Месторождения (участки) простого геологического строения с крупными и весьма крупными, реже средними по размерам телами полезных ископаемых с ненарушенным или слабонарушенным залеганием, характеризующимися устойчивыми мощностью и внутренним строением, выдержанным качеством полезного иско-

паемого, равномерным распределением основных ценных компонентов.

Особенности строения месторождений (участков) определяют возможность выявления в процессе разведки запасов категорий А, В, С 1 и С 2.

2 группа. Месторождения (участки) сложного геологического строения с крупными и средними по размерам телами с нарушенным залеганием, характеризующимися неустойчивыми мощностью и внутренним строением либо невыдержанным качеством полезного ископаемого и неравномерным распределением основных ценных компонентов. Ко второй группе относятся также месторождения углей, ископаемых солей и других полезных ископаемых простого геологического строения, но со сложными или очень сложными горно-геологическими условиями разработки.

Особенности строения месторождений (участков) определяют возможность выявления в процессе разведки запасов В, С 1 и С 2.

3 группа. Месторождения (участки) очень сложного геологического строения со средними и мелкими по размерам телами полезных ископаемых с интенсивно нарушенным залеганием, характеризующимися очень изменчивыми мощностью и внутренним строением либо значительно невыдержанным качеством полезного ископаемого и очень неравномерным распределением основных ценных компонентов.

Запасы месторождений этой группы разведываются преимущественно по категориям С 1 и С 2.

4 группа. Месторождения (участки) с мелкими, реже средними по размерам телами с чрезвычайно нарушенным залеганием либо характеризующиеся резкой изменчивостью мощности и внутреннего строения, крайне неравномерным качеством полезного ископаемого и прерывистым гнездовым распределением основных ценных компонентов. Запасы месторождений этой группы разведываются преимущественно по категории С2.

При отнесении месторождений к той или иной группе могут использоваться количественные показатели оценки изменчивости основных свойств оруденения, характерные для каждого конкретного вида полезного ископаемого.

Согласно данной классификации основными видами месторождений, которые разрабатывают МНК, относятся к 4 группе классификации.

Теперь определим, какие месторождения являются мелкими, месторождения с трудноизвлекаемыми и с некондиционными запасами нефти.

На сегодняшний день существуют классификации в соответствии, с которыми те или иные месторождения относятся к мелким. Так все месторождения в целом подразделяются: 1) по величине извлекаемых запасов нефти; 2) по сложности извлечения минеральных ресурсов; 3) по степени выработанности месторождения. Кроме того,

согласно «Всемирной классификации запасов месторождений, перспективных и прогнозных ресурсов нефти и горючих газов», утвержденной Приказом МПР РФ от 7 февраля 2001 года № 126 месторождения нефти и газа по величине запасов делятся на четыре категории: уникальные, с извлекаемыми запасами нефти более 300 млн. тонн, крупные – с извлекаемыми запасами нефти от 60 до 300 млн. тонн, средние – с извлекаемыми запасами нефти от 15 до 60 млн. тонн и мелкие месторождения нефти с извлекаемыми запасами нефти менее 15 млн. тонн. Согласно данной классификации под мелкими месторождениями понимается скопление минерального вещества на поверхности или в недрах Земли в результате тех или иных геологических процессов, которое по количеству, качеству и горно-техническим условиям разработки пригодно для промышленного освоения, с извлекаемыми запасами нефти менее 15 млн. тонн.

По данным Счетной палаты РФ, месторождения нефти в России подразделяются на 10 уникальных, 139 крупных, 219 средних и 1 238 мелких.

Кроме того в соответствии с «Всемирными критериями отнесения запасов нефти к категории «трудноизвлекаемых» трудноизвлекаемыми следует считать запасы, экономическая (рентабельная) разработка которых может осуществляться только с применением методов и технологий, требующих повышенных капиталовложений и эксплуатационных затрат по сравнению с традиционно используемыми способами. Временно, до разработки соответствующих регламентирующих и нормативных документов, к трудноизвлекаемым запасам нефти могут быть отнесены:

- запасы всех типов залежей и месторождений, извлекаемые с применением термических методов или закачки реагентов, обеспечивающих смешивающееся вытеснение нефти;

- запасы подгазовых частей тонких (менее 3 метров) нефтяных оторочек;

- запасы периферийных частей залежей, имеющих нефтенасыщенные толщины, менее предельных для экономической рентабельного разбуривания сетью эксплуатационных скважин.

Для определения же понятия некондиционных месторождений необходимо учитывать следующую классификацию запасов по хозяйственному значению:

- а) балансовые (кондиционные) – это те запасы, использование которых экономически целесообразно в настоящее время и которые удовлетворяют промышленным требованиям, как по качеству сырья, так и по горнотехническим условиям эксплуатации;

- б) забалансовые (некондиционные) – это те запасы, использование которых в настоящее время экономически нецелесообразно вследствие малой мощности залежей низкого содержания ценного компонента, особой сложности условий эксплуатации, необходимости применения очень сложных процессов переработки, но которые в дальнейшем могут быть объектом промышленного освоения.

Деление нефтяных компаний на крупные, средние и мелкие позволило бы в перспективе обеспечить более выгодные условия функционирования недропользователей за счет изменения системы налогообложения, установления широкого перечня льгот, создание системы поддержки малого бизнеса в нефтяной отрасли. Стимулирование нефтяного малого бизнеса является необходимой мерой для обеспечения рационального недропользования, инновационной активности нефтяных компаний.

В ХМАО на начало 2011 года функционирует 15 МНК с объемом добычи до 500 тыс. тонн в год [2]. На рисунке 1 представлены данные, отражающие динамику количества компаний-недропользователей Ханты-Мансийского автономного округа.

Из рисунка 1 видно, что к концу 2010 года число МНК увеличилось до 15 единиц, что вызвано благоприятными условиями функционирования компаний, стремлением Правительства округа поддержать всех недропользователей региона.

Минерально-сырьевая база нефтедобывающей промышленности России на 75 процентов представлена мелкими и мельчайшими месторождениями с извлекаемыми запасами менее 10 млн. тонн. Во всем мире с такими месторождениями справляются малые нефтяные компании, которые не только применяют и создают новые технологии для разработки, но и значительно экономят средства ввиду отсутствия развитой внутрикорпоративной бюрократии и необходимости обустройства местность (этакий соцпакет для местных властей). Однако в России, если в 2001 году они добывали порядка 10% всей российской нефти, то сейчас этот показатель стремительно снижается – от 6% двумя годами ранее, до 4% сегодня. Всего в России работает более 150 малых нефтегазовых компаний. Они добывают 401 тысячу баррелей в сутки[1].

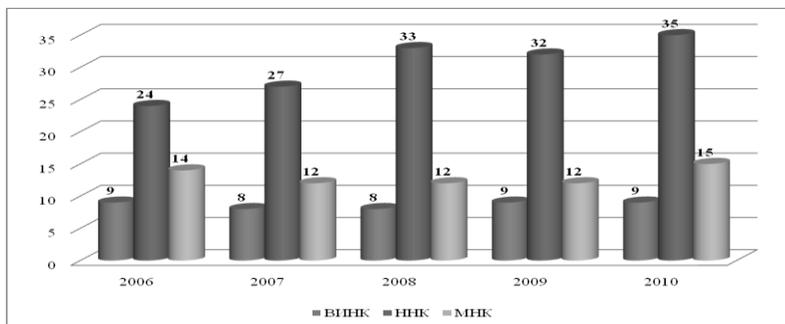


Рис. 1. Число компаний-недропользователей ХМАО-Югры, ед.

Объем нефти, извлекаемой из недр Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, составляет 51,8% всей нефти, добываемой в Российской Федерации, и 7,2% мировой добычи.

Ресурсный углеводородный потенциал округа значителен. Ни один из других нефтедобывающих регионов страны не может с ним сравниться. По последним данным суммарные (разведанные и предварительно оцененные) начальные извлекаемые запасы нефти по ХМАО составляют примерно 20 млрд. тонн [2].

Тем не менее, важно отметить, что, несмотря на всё ещё большие запасы нефти в округе нарастить темпы добычи, скорее всего, не удастся, поскольку у нефтедобывающих компаний сейчас практически не осталось возможностей к такому приросту. Решить эту проблему могут малые нефтяные компании, путем добычи нефти из месторождений, которые оставлены вертикально-интегрированными нефтяными компаниями, как полностью выработанные месторождения, либо как месторождения с трудноизвлекаемыми запасами.

### Литература

1. Официальный сайт Ассоциации малых и средних нефтедобывающих компаний. <http://www.assoneft.ru> (дата обращения 20.09.2010)

2. Официальный сайт правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. <http://www.admhmao.ru/> (дата обращения 24.01.2010).

3. Гаврин А.С. Малым нефтяным компаниям: быть или не быть? // Налоговая политика и практика. - 2007.- №7. -С. 16-18.

4. Корзун Е. Нефтяной комплекс России и его роль в воспроизводственном процессе.// Научный доклад. М.: Журнал «Эксперт», Топливо-энергетический независимый институт. - 2005 г. - №9. - С. 21-24.

5. Перчик А.И. Актуальные проблемы нефтегазового комплекса // Вопросы экономики. – 2007г. - №6. – С. 34-39.

6. Трубецкой К. Н., Краснянский Г.Л., Курский А.Н., Панфилов Е.И. Нефтяной комплекс России // «Экономист». – 2007 г.- №9.- С. 24-26.

Связь с автором: [myshka83@list.ru](mailto:myshka83@list.ru)

## **ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ ФОРМОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

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

В условиях нестабильной экономики сложно переоценить важность инструментов комплексного управления предприятием. Важнейшим из таких инструментов является экономическая политика. При ее формировании руководство предприятия выбирает такие методы управления хозяйством, которые влияют на все сферы его деятельности. В состав экономической политики входят финансовая, маркетинговая и кадровая политики [1, с. 204].

Для обоснованного формирования экономической политики необходимо учитывать внутренние особенности предприятия, что является сложной задачей. Эти особенности представляют собой группу внутренних факторов.

Слово "фактор" в переводе с латинского означает деятельную силу какого-либо явления [2, с. 252]. Кроме латинского слово "фактор" есть и в других языках. Например, в английском языке factor - агент, посредник. Фактор - причина, движущая сила какого-либо процесса, определяющая его характер или отдельные его черты [3, с. 315]; условие, причина, параметр, показатель, оказывающие влияние, воздействие на экономический процесс и результат этого процесса [4, с. 638].

Влияние факторов на формирование экономической политики проявляется по разному. В частности, следует отметить одностороннее или многостороннее воздействие факторов на разработку различных направлений экономической политики. То есть имеет смысл говорить о разной широте влияния.

Принято также выделять регулируемые и нерегулируемые факторы. Классификация по степени регулируемости позволяет выявить факторы, на которые может быть направлено управляющее воздействие со стороны менеджмента (чаще всего это относится к внутренним факторам, например, цели предприятия или наличие трудовых ресурсов необходимой квалификации).

Любой фактор информативен. Но, получая о нем информацию, следует оценивать уровень ее достоверности. Речь идет о характере информации. Если она имеет вполне определенное неслучайное значение, то является детерминированной. Если информация носит множество значений результативного признака (т.е. определенное статистическое распределение), то она имеет стохастический характер. Если информацию нельзя считать достоверной, то она имеет неопределенный характер.

В табл. 1 показана классификация внутренних факторов, влияющих на формирование экономической политики.

Таблица 1

Классификация внутренних факторов

Внутренние факторы	Характер информации	Степень регулируемости	Широта влияния		
			Финансовая политика	Маркетинговая политика	Кадровая политика
Финансовое положение предприятия	Д	Р	влияет	влияет	влияет
Цели бизнеса	Д	Р	влияет	влияет	влияет
Наличие трудовых ресурсов необходимой квалификации	Д	Р	влияет	влияет	влияет
Расположенность менеджмента к риску	С	Р	влияет	влияет	влияет
Специфика производства	Д	НР	влияет	влияет	не влияет
Потребность в инвестициях	Д	Р	влияет	не влияет	не влияет
Форма собственности предприятия	Д	Р	влияет	не влияет	влияет
Социальная политика предприятия	Д	Р	не влияет	влияет	не влияет
Условия труда.	Д	Р	не влияет	не влияет	влияет

Д - детерминированный характер информации;

С - стохастический характер информации;

Р – регулируемый фактор;

НР – нерегулируемый фактор.

Рассмотрим эти факторы более подробно.

Финансовое положение предприятия оказывает влияние на деятельность предприятия в целом. При планировании распределения прибыли, определении объема дивидендных выплат, планировании величины заемных средств, необходимых предприятию, инвестиций в производство, в организацию маркетинга или для организации кадровой работы фирме необходимо учитывать многие показатели. К ним относятся показатели рентабельности; ликвидности; деловой активности; величина прибыли, потока денежных средств и другие (наличие временно свободных денежных средств, потребность в краткосрочном финансировании, а также стоимость основных средств и нематериальных активов).

Значения показателей, характеризующих благополучное финансовое положение предприятия, позволяют формировать благоприятный имидж у инвесторов, кредиторов, поставщиков и других организаций.

Данный фактор является регулируемым, так как предприятие способно повлиять на уровень рентабельности и ликвидности, структуру баланса путем совершения различных сделок, либо проведя реструктуризацию. Существующие способы проведения финансового анализа предприятия позволяют осуществлять расчет по вышеперечисленным показателям. Поэтому информация по данному фактору имеет детерминированный характер.

Цели бизнеса, как и финансовое положение, оказывают влияние на все сферы деятельности фирмы. Достижение определенных целей является основой формирования экономической политики. Отсутствие представлений о конкретном результате бизнеса, к которому стремится руководство предприятия, является причиной нерационального управления фирмой. Цели предприятия могут быть различные, например, максимизация стоимости бизнеса, максимизация прибыли или денежного потока, минимизация рисков. Для достижения целей применяются различные способы и методы управления экономикой фирмы. Поэтому руководители предприятия должны определить, какие цели являются приоритетными для бизнеса.

Руководители предприятия могут изменять приоритеты фирмы, поэтому данный фактор является регулируемым. Цель должна быть конкретной и четко сформулированной. Поэтому информация по данному фактору имеет детерминированный характер.

В значительной степени на формирование экономической политики влияет наличие трудовых ресурсов необходимой квалификации. От этого фактора зависит эффективность и производительность всего предприятия. При внедрении новых технологий в производство необходимо учитывать уровень квалификации рабочих. При ведении агрессивной финансовой политики, необходима высокая квалификация финансовых работников, способных контролировать уровень финансовых рисков. В свою очередь с целью сохранения работников высокой квалификации необходим благоприятный климат и конкурентные условия на предприятии. Таким образом, учет этого фактора влияет на выбор всех направлений экономической политики.

Рассматриваемый фактор является регулируемым, так как повысить квалификацию работников можно как за счет дополнительного обучения, курсов повышения квалификации, так и за счет приема на работу новых сотрудников. У руководства предприятия существует возможность оценить уровень подготовки специалистов. Поэтому информация по данному фактору носит детерминированный характер.

В процессе принятия решений руководители предприятий осуществляют выбор между более и менее рискованными проектами. Более рискованные проекты имеют большую доходность, а менее

рискованные – меньшую. Поэтому при выборе различных направлений экономической политики необходимо учитывать такой фактор, как расположенность менеджмента к риску. Если менеджмент принимает риски, то руководство предприятия будет выделять большой объем средств на осуществление рискованных проектов с высокой доходностью. В итоге предприятие может получить большой объем прибыли, однако он связан с большим уровнем риска.

Описываемый фактор является регулируемым, т. к. управляющих нанимают собственники бизнеса и трудовые договоры могут быть расторгнуты. Информация по данному фактору носит стохастический характер.

Принятие решений по выбору направлений экономической политики во многом зависит от специфики производства. От размера предприятия и масштаба производства зависит финансовая политика. Средняя численность персонала влияет на кадровую политику. Система стандартизации, особенности товара, особенности построения системы сбыта и послепродажного обслуживания влияют на маркетинговую политику.

Специфика производства является нерегулируемым фактором. Информация является детерминированной. В частности, размер предприятия, численность персонала точно определяются, а необходимые для соблюдения стандарты имеют количественные значения.

Потребность в инвестициях обусловлена необходимостью в перевооружении основных средств предприятия, либо приобретения новых, например, с целью расширения производства. Поэтому потребность предприятия в инвестициях необходимо учитывать при формировании финансовой политики (планирование денежного потока).

Данный фактор является регулируемым, так как предприятие имеет возможность направить свои средства на инвестиции в свое производство. Предприятие всегда определяет величину необходимых инвестиций. Поэтому информация по данному фактору имеет детерминированный характер.

В зависимости от формы собственности предприятия функционируют в различных организационно-правовых формах (открытые и закрытые акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, унитарные предприятия, хозяйственные общества и товарищества и т.д.). От организационно-правовой формы, в свою очередь, зависит организационная структура фирмы, структура капитала, а следовательно выбор финансовой и кадровой политик предприятия.

Поскольку организационно-правовая форма может быть изменена, данный фактор является регулируемым. Характер информации по данному фактору является детерминированным, так как существует конечное число вариантов организационно-правовых форм.

Социальная политика предприятия во многом влияет на формирование маркетинговой политики фирмы. Если предприятие производит социально значимый товар и считает важным для себя повысить доступность товара для его потребителей (например, снижение цены товара), то такое намерение должно отразиться в маркетинговой политике.

Этот фактор является регулируемым, поскольку он во многом зависит от решения руководства фирмой. Степень информации носит детерминированный характер вследствие того, что руководство четко определяет для себя, в чем будет заключаться социальная политика (например, в каком размере снижать цену продукции).

Еще один фактор, влияющий на формирование только одного направления экономической политики предприятия, а именно кадровой – условия труда. Для создания благоприятных условий для трудового коллектива необходимо учитывать его характеристики, а так же стиль руководства.

Условия труда можно отнести к регулируемому фактору, так как руководство может повлиять на него. Информация по данному фактору носит детерминированный характер, поскольку на предприятиях есть возможность оценить, насколько условия на предприятии благоприятны.

Таким образом, с учетом внутренних факторов руководство организации выбирает те или иные способы осуществления основных направлений экономической политики, что дает предприятию возможность осуществлять свою деятельность с максимальной эффективностью.

## Литература

1. Кузнецова В.А., Семенов С.С. Сущность и направления экономической политики предприятий (статья). Выходные данные: Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М.Ф. Решетнева Выпуск 3 (29) . / Гл. ред. Г.П. Беляков. – Красноярск: Редакционно-издательский отдел Сиб. гос. аэрокосмич. ун-та., 2010. – 224 с.

2. Малый энциклопедический словарь: в4т. Т3/Репринтное воспроизведение издания Брокгауза - Ефрона. – М.: terra, 1994. – 1014 с.: ил.

3. Большая Советская Энциклопедия. (в 30 томах). Гл. ред. А. М. Прохоров. Изд. 3-е. М., "Советская Энциклопедия", 1975. Т.27. 417с. с илл.

4. Большой экономический словарь / Под. ред. А.Н. Азримана.– 5-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 710с.

Связь с автором: sergey19862@ya.ru

*А.Ю. Лебедев*

## **АНАЛИЗ ВНЕШНИХ УСЛОВИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДРЯДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

Санкт-Петербургский государственный  
архитектурно-строительный университет  
г. Санкт-Петербург, Россия

Строительная отрасль - одна из наиболее динамично развивающихся отраслей России. В строительстве занято более 5 млн. 200 тысяч человек, а это 7% экономически активного населения страны. Несмотря на неблагоприятные макроэкономические последствия, вызванные экономическим кризисом, в 2011 году отмечается рост ввода в эксплуатацию объектов жилищного строительства и строительства для государственных нужд. В кризисный и послекризисный период инвесторы, и в их числе государство, особенно заинтересованы в повышении эффективности своих вложений. Среди строительных организаций растет конкуренция за получение подрядов, и чтобы быть конкурентоспособными, подрядчики должны оптимизировать использование всех видов ресурсов и предлагать заказчикам наиболее конкурентоспособные цены. В свою очередь, Федеральное Правительство и правительства субъектов Федерации в настоящее время уделяют значительное внимание формированию условий, облегчающих строительным компаниям доступ к подрядам на региональных рынках строительства, в том числе для государственных (муниципальных) нужд.

Так, в каждом регионе Российской Федерации в обязательном порядке имеются:

- схемы территориального планирования региона и его муниципальных районов, генеральные планы городских округов и городских поселений;
- правила землепользования и застройки городских округов и городских поселений;
- документация по планировке территорий в целях жилищного и иного строительства;
- региональные и местные нормативы градостроительного проектирования [1].

Эта документация имеется в открытом доступе для строительных компаний, что создает благоприятную информационную среду для принятия решений руководством подрядных организаций об участии в конкурсах на выполнение подрядных работ и упрощает выход подрядных организаций на рынки строительства регионов.

Особенно важной является деятельность региональных администраций (стимулируемая федеральным центром) по снижению административных барьеров в строительстве по направлениям, пре-

дусмотренным перечнем поручений председателя Правительства Российской Федерации В.В.Путина от 2 августа 2010 г. № ВП-П9-5253 по итогам заседания Правительственной комиссии по вопросам регионального развития по вопросу «О задачах субъектов Российской Федерации по снятию административных барьеров в строительстве» 15 июля 2010 г., в том числе:

- снижение административных барьеров при выдаче разрешений на строительство, проведении государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий, при выдаче разрешений на ввод объектов в эксплуатацию;

- оптимизация процедур формирования и предоставления земельных участков для строительства; в результате земельные участки могут предоставляться со всем пакетом документов «под ключ» через систему многофункциональных центров;

- предупреждение и устранение злоупотреблений организациями коммунального комплекса и электросетевыми компаниями доминирующим положением на рынке при подключении к сетям инженерно-технического обеспечения и осуществлении технологического присоединения к электрическим сетям вновь построенных или реконструированных объектов капитального строительства.

И наконец, отмечается активное продвижение программ комплексного развития коммунальной, транспортной и социальной инфраструктуры городских округов и городских поселений, а также мероприятий по стимулированию развития строительства объектов инженерной инфраструктуры. Это способствует формированию рынка земельных участков для жилищного строительства, оснащенных инженерной инфраструктурой. Из других важнейших мероприятий, проводимых региональным администрациями и упрощающими выход строительных компаний на рынки регионов, являются:

- планирование и организация выполнения проектов комплексного освоения территорий в целях жилищного и другого строительства;

- разработка и реализация региональных программ развития производственной базы строительства;

- внедрение и совершенствование процедур конкурсных торгов в соответствии с требованиями федеральных законов 94-ФЗ и 185-ФЗ.

В результате можно сделать вывод о том, что в настоящее время в Российской Федерации формируются благоприятные внешние условия для деятельности строительных организаций, что, в свою очередь, способствует повышению конкуренции на региональных строительных рынках. В связи с вышеуказанным особое значение приобретают вопросы оптимизации ресурсного планирования строительства, позволяющей подрядной организации достигнуть конкурентных преимуществ на рынках подрядных работ.

## Литература

1. Методические рекомендации по разработке региональных программ стимулирования развития жилищного строительства. Министерство регионального развития Российской Федерации. Электронный ресурс. Режим доступа: [http://www.minregion.ru/all\\_documents](http://www.minregion.ru/all_documents).

---

*Э.Д. Натенадзе, М.А. Коваженков*

### **УСЛОВИЯ СТАНОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СТИЛЯ УПРАВЛЕНИЯ**

Волгоградский государственный технический университет  
г. Волгоград, Россия

Существование предпринимательского стиля управления (ПСУ) обуславливается наличием таких важных факторов как человек, организация общество. Удачным полем взаимодействия данных факторов является организация, в рамках которой и возможно формирование ПСУ. Так как именно организация является сложной открытой системой, вовлекающей в процесс своего постепенного формирования и развития все необходимые ресурсы, для достижения поставленного результата.

По мнению В.Веснина[3], И.Ансоффа [2] и др. существует два классических пути развития организации (два стиля поведения организации) – природный и предпринимательский. Условием для существования первого является спокойная, изменчивая, но вполне прогнозируемая внешняя среда, что и определяет стиль поведения организации, который невозможен без осуществления природного стиля управления, ориентированного на минимизацию изменений как внутри организации, так и в отношении окружающей среды. Тогда для природного стиля будет характерно управление, предполагающее ориентацию на существующее положение предприятия и не предусматривает как возвращения к прежнему состоянию, так и продвижения вперед. Его основными целями являются выживание и стабильность производства.

Что касается ПСУ, то он предполагает проектирование желаемого будущего и изыскании путей его построения. Основой данного изыскания является творчество и инициатива, как руководителя, так и подчиненных, источником которых является как внутренняя среда организации, так и внешняя. Однако важным остается достижение поставленной цели, хотя в данном случае полное совпадение поставленной цели и достигнутого результата по определению невозможно в полной мере. Такой стиль управления ориентирован на по-

вышение результативности со временем, его цель - максимизировать свою способность обучаться, адаптироваться и развиваться. ПСУ предполагает управление постоянным процессом изменения, постоянная которого обеспечивается механизмом функционирования предприятия. А именно жизненный цикл организации позволяет раскрыть сущность и определить роль механизма формирования предпринимательского стиля управления в контексте развития социально-экономических отношений. Но если речь идет о применении предпринимательского стиля в управлении организацией, то развитие последней будет подчиняться закону онтогенеза лишь частично, в отличие от природного стиля управления. Хотя возможны различные варианты прохождения организацией жизненного цикла (ЖЦ): возможна гибель на любом этапе ЖЦ [1]; удержание позиций на этапе зрелости; прохождение полного ЖЦ, как представлено на рисунке 1; и обновление на этапе зрелости.

Для ПСУ на этапе зрелости будет характерно обновление и определяется следующими признаками: инициация идей, толерантность к новым и противоположным идеям; инновационность; креативность; творческий дух; «восторженное отношение к изменениям»; результативность.

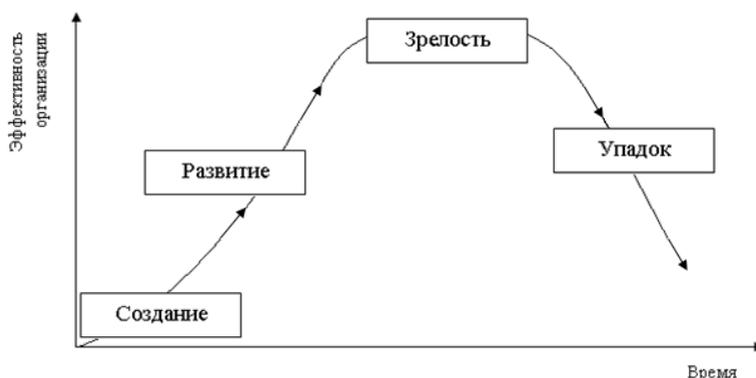


Рис. 1. Классический жизненный цикл организации

Проявление данных признаков возможно в случае существования гибкой организационной структуры, осуществление делегирования полномочий, работе в команде и наличия постоянного контроля со стороны руководства, допускающих развитие, обновление и поиск новых возможностей. Таким образом, формируется путь развития организации обусловленный «столкновением» внешней и внутренней среды организации, что вызывает необходимость принимать соответствующие решения, способствующие процветанию и даль-

нейшему расширению организации. Существование ПСУ определяется развитием рядом противоположных процессов – ориентация на внутренние потребности в противовес внешним по отношению к организации; стабильности в противовес гибкости; развитие человеческого потенциала – сплоченность, организационная культура. Такая «борьба» противоположностей вполне допустима, и так же необходима, так как «провоцирует» обновление и развитие организации.

Что касается существования предпринимательства, не говоря уже о развитии ПСУ в России, то важно отметить следующее [4, С.74-80]:

1. В России все необходимые условия развития предпринимательской деятельности имеются лишь частично.

2. Бизнес в России развивается в условиях имущественной неразберихи и непомерно высоких налоговых ставок лишаящих фирмы значительной части конечного результата деятельности. Дележ собственности идет негласно и формирует условия для различного рода злоупотреблений и создания криминальных структур.

3. Товарно-денежный обмен в России сильно затруднен несовершенством финансово-кредитных отношений, а высокими темпами инфляции.

4. Принцип социального равенства, сложившийся за годы советской власти, и поныне весьма распространен и почитаем в России, чем и объясняется, в частности, крайнее неприятие социальной дифференциации, объясняемой исключительно воровством, мошенничеством и т.п. Это становится психологическим тормозом для развертывания предпринимательской деятельности, формирует неблагоприятную для нее среду.

Данные обстоятельства гасят любую инициативу со стороны руководства организации, так в данном случае внешняя среда не создает благоприятных условия для развития потенциала организации, и лишает возможности получения прибыли, как необходимого фактора существования и развития.

Развитие ПСУ возможно в контексте социально-экономических отношений организации с учетом особенностей её жизненного цикла, в условиях рыночной экономики, создающей как возможности для роста организации, так и проблемы, способствующие её обучению и развитию.

## Литература

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / Пер. с англ. под науч. Ред. А.Г.Сеферья.-СПб.: Питер, 2007.-384 с.: ил.-(Серия «Теория менеджмента»).

2. Ансофф И. Стратегическое управление. Онлайн библиотека / Режим доступа: <http://financepro.ru/2007/12/22/ansoff-i-strategicheskoe-upravlenie.html>

3. Веснин В.Р. Менеджмент: учеб.-3-е изд., перераб. И доп.-М.: ТК Велби, Изд-во Проспект,2006.-504с

4. Красникова, Е.В. Экономика переходного периода: Учеб. Пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и др. экон. специальности.-М.: Омега-Л, 2005.-296с.- (Высшее экономическое образование).-ISBN 5-98119-366-2

Связь с автором: elena.j.natenadze@gmail.com

---

*А.А. Никитина*

## **ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ РАЗВИТИЮ ФЕРМЕРСКОГО ДВИЖЕНИЯ**

Башкирский государственный аграрный университет  
г. Уфа, Россия

Становление фермерского уклада в условиях трансформационного перехода 90-х годов XX века осуществлялось в сложной конкурентной среде соперничества различных организационно-правовых форм. Признание крестьянско-фермерского хозяйства со стороны государства и фактическая дискриминация этой формы хозяйствования на местах – важнейший фактор организации фермерского хозяйства.

Вторым фактором организации, являются вопросы экономического выживания в рыночной среде, во многом отмеченной несправедливой конкуренцией, требующие для своего решения вмешательства государства.

Одна из наиболее значимых проблем для любого крестьянского (фермерского) хозяйства – невозможность реализовать свою продукцию. При этом основным ограничителем выступает не отсутствие спроса на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие, а отсутствие инфраструктуры сбыта. Поэтому фермер осенью вынужден продавать по себестоимости свою продукцию посредникам. Данная проблема связана как с отсутствием сбытовых структур, действующих в интересах производителей, так и инфраструктуры первичной переработки сельскохозяйственной продукции и инфраструктуры хранения и транспортировки.

Третий фактор – это растущее осознание фермерами необходимости активной государственной поддержки фермерского уклада России.

Четвертым фактором, сдерживающим развитие фермерского движения, является ограниченный доступ к инновационным технологиям. Применение инноваций в совокупности с такими факторами как высокая квалификация менеджмента, применение высокопродук-

тивных животных и высокоурожайных сортов сельскохозяйственных культур, для фермерских хозяйств порой не доступно.

Пятым фактором, препятствующим развитию фермерского движения в России, является не четкая институциональная база крестьянской (фермерской) деятельности. Институт крестьянского (фермерского) хозяйства, введенный Гражданским кодексом Российской Федерации в начале 90-х годов и закрепленный Федеральным законом от 11 июня 2003 года № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», не стимулирует сельхозпроизводителей иметь статус крестьянского (фермерского) хозяйства. Многим фермерам выгоднее работать в форме личного подсобного хозяйства, чем иметь статус крестьянского (фермерского) хозяйства. Поскольку ведение товарного личного подсобного хозяйства не предполагает формирования бухгалтерской отчетности, освобождает от уплаты налогов и государственных пошлин, оформления налоговой декларации и так далее. То есть освобождает главу личного подсобного хозяйства от бумажной волокиты и лишних расходов. В основном крестьянские (фермерские) хозяйства регистрируются в случае объединения нескольких граждан, один из которых и становится главой фермерского хозяйства.

Устранение институциональных дефектов за счет совершенствования законодательства было бы выгодно и фермерам (возможность получения кредитов для развития бизнеса, получение субсидий, покупка основных средств в лизинг, страхование скота и посевов сельскохозяйственных культур и т.д.), и государству, поскольку это позволит устранить искажение статистики.

Выше обозначенные проблемы непосредственно влияют на тенденцию сокращения КФХ. Данные проблемы не могут решаться отдельно сообществом фермеров без участия государства.

Связь с автором: [aa\\_nikitina@mail.ru](mailto:aa_nikitina@mail.ru)

---

*С.В. Овсянников*

## **ВОЗМОЖНОСТИ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ БАНКРОТСТВА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ КОНТРОЛЛИНГА**

Воронежский государственный университет  
инженерных технологий  
г. Воронеж, Россия

Наиболее опасной угрозой для функционирования промышленного предприятия является наступление банкротства. В качестве одного из важных путей предупреждения банкротства является ис-

пользование механизма контроллинга. Механизм контроллинга позволяет объединить до этого разрозненные функции планирования, контроля и обеспечения информацией. Данные функции могут распределяться между различными подразделениями системы управления [3].

Предупреждение банкротства предприятий обеспечивается на основе механизма стратегического и тактического контроллинга. В рамках стратегического контроллинга формируется информация о текущем и прогнозном рыночном положении, тем самым создается возможность в опережающем режиме отреагировать на возможные факторы кризиса [4]. На основе оперативного контроллинга разрабатываются меры по быстрому реагированию на факторы банкротства. Все это позволяет на основе контроллинга обеспечить предупредительную, сигнализирующую и прогностическую функции.

Рассматривая инструменты контроллинга в контексте предупредительной функции, следует подчеркнуть диагностические возможности контроллинга.

При этом реализация возможностей диагностики является одним из условий успешности антикризисного процесса. С помощью диагностики определяется вероятность потенциальных факторов банкротства. В целом для упреждающего реагирования на факторы банкротства, на основе контроллинга, строится система диагностического наблюдения за критическими точками угроз.

В процессе диагностики, прежде всего, определяются критические точки происходящих процессов, которые могут изменить ход существования предприятия. К ним относят узловые проблемы в производственной, финансовой и организационной деятельности предприятия [1]. Анализ таких проблем позволяет решить, можно ли предотвратить банкротство. При этом важно понять причины кризиса и степень их серьезности. При исследовании каждой проблемы и фактора банкротства необходимо подробно детализировать реальные причины, а затем выработать конкретные мероприятия. Полученные результаты диагностики обеспечивают основу системы предупреждения банкротства.

С целью успешного обеспечения мер предупреждения банкротства необходимо повышение точности результатов диагностирования, высокую оперативность поступления информация [2]. Так зачастую существующие системы информационного обеспечения предоставляют информацию слишком поздно, что стимулирует нарастание потенциальных факторов банкротства.

Одним из наиболее важных целевых инструментов диагностики является мониторинг состояния предприятия и влияния на него потенциальных факторов банкротства. В данном случае контроллинг характеризуется как система постоянного наблюдения за функционированием организации и среды [5]. При этом устанавливаются не только временные моменты проведения контроля, но и возможности повышения его интенсивности. Важную роль контроллинг имеет в

проведении анализа тенденций и следования предприятия по траектории развития на основе системы индикаторов.

Система индикаторов обеспечивает непрерывность измерения и оценки факторов банкротства. Такая оценка осуществляется посредством установления границ отклонений от действующих норм, плановых показателей, а также анализа причин отклонений и риска банкротства.

При повышении риска банкротства внедрение контроллинга ориентировано, прежде всего, на анализ и выработку адекватных мер реагирования. Для этого контроллинг обеспечивает сбор, обработку и предоставление руководству существенной информации. Данная информация позволяет своевременно обнаружить слабые сигналы кризиса и зафиксировать факторы банкротства. При этом обеспечивается выполнение сигнализирующей функции контроллинга.

Не менее важную роль имеет прогностическая функция контроллинга. Данная функция обеспечивает непрерывное отслеживание негативных тенденций и проведение прогностического анализа их последствий. Такие меры дополняются осуществлением профилактики и готовности к кризисам, а также прогнозированием вероятности банкротства с целью его предотвращения.

В заключение следует отметить, что решающее значение для предотвращения или преодоления кризиса имеет обеспечение управляемого воздействия на потенциальные и реальные факторы банкротства. Для этого используются контрольный, аналитический и плановый подсистемы управления. На основе контроллинга обеспечивается координация всех систем планирования и контроля, обеспечивается необходимая информация, что позволяет своевременно принять адекватные антикризисные меры воздействия на факторы кризиса.

## Литература

1. Белых Л.П. Реструктуризация предприятия: учебное пособие / Л.П. Белых.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007 -511 с.
2. Бобылева А.З. Финансовое оздоровление фирмы: теория и практика / А.З. Бобылева. - М.: Дело, 2004. – 256 с.
3. Карминский А.М. Контроллинг: Учебник. / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага.- М.: ИНФРА-М, 2009.- 336с.
4. Коротков Э.М. Антикризисное управление: Учебник / [под ред. Э.М. Короткова]. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 620 с.
5. Хорват П. Концепция контроллинга / [П. Хорват и др.] - М.: Альпина Букс, 2008. -269 с.

Связь с автором: [garant773@yandex.ru](mailto:garant773@yandex.ru)

*А.А. Рыжих*

**УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЫМИ ЦЕНТРАМИ В УСЛОВИЯХ  
СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО РЫНКА:  
ИНТЕГРАЦИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА И МАРКЕТИНГА В  
«ОБРАЗЕ» ТОРГОВОГО ЦЕНТРА**

Белгородский государственный университет  
г. Белгород, Россия

Формирование и развитие торговых и торгово-развлекательных центров как специфического объекта коммерческой недвижимости и комплексного оператора розничной торговли тесно связано с преобразованием экономического строя России, переходу к доминированию рыночных институтов, развитие массовой культуры потребления и интегративные глобализационные процессы. Говорить о возникновении торговых и торгово-развлекательных центров в России принято с момента прихода на отечественный рынок крупных транснациональных компаний на рубеже XX и XXI вв., внедривших основные принципы и методы управления торговыми центрами.

В условиях оживления инвестиционной деятельности и деловой активности, проявляющихся в увеличении объемов капитального строительства, происходит стремительное формирование рынка торговой недвижимости. Изначально рынок коммерческой недвижимости формировался и развивался преимущественно в московском регионе. Процесс становления столичного рынка качественной торговой недвижимости занял приблизительно 10-15 лет. Успешно внедренные современные технологии позволили сократить период формирования рынка коммерческой недвижимости в других городах практически вдвое. Стремительные темпы развития быстро достигли первого порога насыщения. Впервые факт наличия пустующих торговых площадей в значительном количестве (около 10%) был зафиксирован в г. Казани в 2005 г.[4, с.4]

Стремительные темпы развития строительно-инвестиционной деятельности спровоцировало появление девелоперских компаний, предлагающих комплекс услуг по сопровождению объекта строительства с момента инициализации инвестиционного замысла до ввода в эксплуатацию или реализации продукта. Особое развитие на отечественном рынке получило направление редевелопмента, связанное с преобразованием непрофильных объектов коммерческой недвижимости и действующих торговых центров с целью повышения конкурентоспособности. Так, согласно статистическим данным только на территории Москвы располагается 56 промышленных зон, занимающих 20% всей территории столицы. В городе около 1200 крупных и средних производств. Из них действительно функционируют только 35%. Московские власти постепенно перемещают промышленное и техническое производство за пределы города, а осво-

дившиеся земли отдадут под реконструкцию (реже - под строительство) бизнес-центров, торгово-офисных и прочих зданий. Предполагается, что из центра города промышленные предприятия будут выведены менее чем за 10 лет.

Девелопер в своих исследованиях опирается на утверждение, что возможно изначальное планирование и дальнейшее строительство такого торгового центра, который сможет максимально полно удовлетворять возрастающие потребности населения. Практика показывает, что не всегда строительство нового объекта в условиях пресыщения рынка недвижимости является убыточным проектом, особенно если новый торговый комплекс существенно выигрывает в технических характеристиках, но в любом случае необходимо учитывать, что при условии насыщенного рынка он не будет удовлетворять спрос, а разделит аудиторию с другими проектами. Основная идея такого подхода заключается в создании образа микрогорода, воплощенная посредством структуры дифференцированных пространств.

Однако возможности девелопмента ограничены длительностью реализации проекта (строительство среднем занимает 3-6 лет, реконструкция 1,5-4 года), требующей инвестиционной подпитки на всех этапах реализации проекта. С 2008 года ситуация в инвестиционно-строительной сфере РФ столкнулась с рядом проблем, связанных с нарастающей напряженностью в финансировании создания строительных объектов, ростом незавершенного строительства, усиливаясь существенным перекредитованием деятельности. Важным условием в развитии девелопмент-концепции управления торговыми центрами является решение вопросов, определяющих соотношение интересов собственников двух основных составляющих объекта недвижимости – земельного участка и будущего строения.

Современный этап развития концепции торгового центра характеризуется совершенствованием и поиском новых методов управления торговым центром. Среди всех имеющихся исследований можно выделить два принципиальных подхода: первый направлен на совершенствование объекта управления и развивается в сфере девелопмента, второй – направлен на изучение принципов и закономерностей потребительского поведения с целью дальнейшего воздействия на него и развивается в рамках социологических наук (социологии города, социологии культуры, социологии правления и т.д.)

С 2008 года возрастает интерес управляющих компаний торговых центров к вопросам изучения потребительского поведения. В первую очередь это связано с осознанием ограниченности возможностей девелопмента либо невозможностью их применения, во-вторых, происходит существенно изменение восприятия потребителем торгового центра. Существенным толчком к внедрению социокультурных инноваций в систему управления торговым центром стала критическая ситуация 2009 года – падение арендных ставок, осторожность и недоверие к рынку, как со стороны инвесторов, так и

владельцев недвижимости. Однако уже к 2010 году ситуация начала стабилизироваться и развиваться в новом направлении. Владельцы торговых центров начали искать способы повышения привлекательности торговых центров, формировании чувства причастности к образу торгового центра как объективной возможности сохранения клиента в условиях возрастающей конкуренции. Например, Мега Теплый Стан планирует обновить внешний вид торгового центра, Вейпарк собирается принципиально сменить концепцию развития торгового центра. [2, р.9]

Характерной работой в данном направлении является исследование шведской ученой Джинни Ли: «Возрождение крытых рынков. Культура потребления и розничная торговля продуктами в городах на протяжении двадцатого века». [1, р.98] В своих исследованиях она приходит к выводу, что одним из главных регуляторов потребительского поведения является идентификация покупателя с образом или атмосферой торгового комплекса. На примере трех крытых рынков Дж. Ли «прорисовывает» образ торгового центра и его типового клиента: «... Каждый рынок имеет свой собственный дизайн, свою сферу общения и этику. Это выражается в физическом и культурно-структурных характеристиках» [1, р. 232]

Торговый комплекс воспринимается не как обезличенное здание или достижение архитектурной мысли, а чаще всего описывается нематериальными категориями, представляющими ценность для покупателя: солидный и надежный, современный, шумный и дружелюбный. Так, для посетителей рынка Остермальм характерно соблюдение традиций, соотнесение с детскими впечатлениями и образами, связанными с этим местом, постоянных покупателей и продавцов объединяет негласное следование нормами и правилам, характерно выделение постоянных и случайных клиентов как условное деление посетителей торгового комплекса на «своих» и «чужих». В противоположность Остермальму рынок Хотогрет наполнен атмосферой мелких кустарных и добрососедских отношений, выходящих за рамки монокультуры. Здесь всегда шумно и является привычным смешивание культурных традиций различных народов. Торговый центр – это олицетворение определенной общности, он имеет свои ценности и традиции. «Я был вчера в Остермальме. Он похож на музей, большой музей. Он наполнен духом Швеции. Но мне больше нравится совершать покупки в Хотогрет, я здесь чувствую себя свободным от обычаев. Он похож на меня – жизнерадостный, интересный, современный...» [1, р.241]

Говорить о формировании особой системы ценности среди отечественных потребителей еще рано, однако прослеживаются четкие тенденции. В 90-е гг. XX века посетители гипермаркетов поражало многообразие товаров и их свободная доступность. «Вспоминаю первую половину 90-х, когда в первых появившихся в нашем городе коммерческих палатках около прилавков стояли женщины с замороженными лицами, напряженно глядя на иную жизнь – сияю-

щие флакончики, кружевное белье, элегантные тостеры и электрочайники...» (мужчина, 45 лет, г. Курган) [6, с. 216] Как свидетельствует исследование ACNielsen Shopper Trends, в 2003 г. около 70% жителей нашей страны даже не рассматривали возможность посещения гипермаркетов, и только 8% покупали в них большую часть продуктов. А к 2010 году ситуация изменилась кардинально – более 73% продуктовых товаров приобретается в гипермаркетах. По данным маркетинговой компании «Знак» изменения затронули и другие категории товаров: доля покупок одежды и обуви в торговых центрах за последние два года увеличилась с 28% до 50%, а доля покупок, совершаемых на вещевых рынках или в павильонах сократилась с 42 до 28%. [7, сл. 12]

Следует отметить так же изменение ценностных ориентаций потребителей. Если в 2003 году среди опрошенных посетителей главным преимуществом торгового центра большинство считало: широкий выбор различных товаров, более низкие цены на товары, интересные акции, [6, с. 218] то в 2010 году на лидирующие позиции выходят следующие критерии: комфортность места совершения покупок (76%), возможность посещения культурно-массовых мероприятий (54%) и др.

Целенаправленное формирование «образа» торгового центра позволяет сформировать устойчивое положительное отношение потребителей к торговому центру и тем самым повысить его конкурентоспособность. Формирование образа происходит через:

- рекламно-информационные носители,
- элементы интерьера и декора,
- систему организационных решений,
- социально-ориентированные мероприятия,
- апеллирование к духовным ценностям и национальным традициям.

Таким образом, концепция управления торговыми и торговоразвлекательными центрами в условиях современного российского рынка базируется на сочетании двух принципиальных подходов: девелоперском и маркетинговом. Первый - направлен на совершенствование самого объекта управления и прямого воздействия на состав арендаторов. Второй, маркетинговый, подход направлен на формирование уникального продукта, «образа», торгового центра и оказывает воздействие на потребительский поток.

## Литература

1. Lee J The market hall revisited cultures of conception in urban food retail during the long twentieth century. Линкопинг, 2009 – 329 с
2. Markebeat Q1 2010// CUSHMAN & WAKEFIEKD, 31 с
3. Бакрунов Ю.О. «Методология развития девелоперской деятельности в инвестиционно-строительной сфере». Автореферат дис-

сертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. М. – 2010, - 37 с.

4. Сазонова Н. «Торговые центры в России, их зависимость от состояния потребительского рынка» //www.knigtrank.ru – 5с

5. Сносить нельзя, перепрофилировать. По материалам издания "Commercial RealEstate" <http://www.redeveloper.ru/ru/np1.html> (электронный ресурс)

6. Тарасенко Е.А. «Шоппинг как специфический вид потребительского поведения: поиск удовольствия или «храмы» нового времени»// Вестник РГГУ. - 2007. - № 2-3. - С. 215-225.

7. Торговые и торгово-развлекательные центры г. Воронежа. Маркетинговое агентство «Знак» , 17 слайдов

Связь с автором [tdyakimanka@mail.ru](mailto:tdyakimanka@mail.ru)

---

*А.С. Саламатин, Н.Ю. Жукова, Г.Н. Франовская*

**МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В РОССИЙСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ  
ПОДСИСТЕМЫ В РАМКАХ КОРПОРАТИВНОЙ  
ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ**

ЗАО «Инлайн Груп Центр»  
г. Воронеж, Россия

Методики и подходы к управлению проектами в современной России зачастую были унаследованы вместе с управленческим аппаратом и наследием СССР.

Переосмысление подходов и методов пришло после того, как предприятиям, отделившимся от власти и от централизованного финансирования, пришлось самостоятельно заботиться о поддержании стабильности компании и ее развития.

Одними из первых предприятий начавших использовать мировые практики в своей деятельности стали крупные компании нефтегазовой отрасли, такие как Газпром или Юкос.

На данный момент, методы и принципы проектного управления на основании мировых стандартов вышли из «высшего эшелона» гигантов российской экономики доля проектного управления в предприятиях не только крупного, но и среднего и малого бизнеса.

Существует ряд мировых стандартов регламентирующих ту или иную отрасль проектной деятельности, наиболее распространенные и общие из них это: PMI, IPMA, P2P , так же в сфере информационных технологий можно выделить стандарты PRINCE2 и MSF, используемый при разработке программных продуктов в корпорации Microsoft. [1]

Одними из самых распространенных в России стандартов управления проектами являются PMI и СОВНЕТ (русская адаптация IPMA).

Процессы управления проектами накладываются друг на друга и происходят с разными интенсивностями на всех стадиях проекта. Кроме того, процессы управления проектами связаны своими результатами - результат выполнения одного становится исходной информацией для другого. Имеются взаимосвязи групп процессов различных фаз проекта. Например, закрытие одной фазы может являться входом для инициации следующей фазы. В реальном проекте фазы могут не только предшествовать друг другу, но и накладываться. Внутри каждой группы процессы управления проектами связаны друг с другом через свои входы и выходы.[2]

На текущий момент компаний предлагающих свои услуги на рынке внедрения и автоматизации процессов управления программами не так много. Большинство из них работает с именитыми брендами и международными компаниями, предлагающими как готовые программные продукты (типа Oracle, SAP, Microsoft), так и узкоспециализированные программные продукты, разрабатываемые самостоятельно.

Консалтинговые компании оказывают, как правило комплексные услуги по бизнес-анализу текущих процессов предприятий, выдвигают предложения по оптимизации и реинжинирингу бизнес-процессов, а так же оказывают комплексную поддержку по системной интеграции программных продуктов.

В качестве примера будет использован реальный проект внедрения корпоративной информационной системы ОАО «Концерн Росэнергоатом».

Основная задача генерирующей компании ОАО «Концерн Росэнергоатом» заключается в экономически эффективном и безопасном производстве электрической и тепловой энергии на атомных станциях России и ее реализации.

В 2007 году было принято решение о разработке и внедрении Корпоративной Информационной Системы (КИС) управления ресурсами действующих АЭС и Центрального аппарата в целом. На тот момент на всех атомных станциях существовали разобобщенные программные продукты в части автоматизации управления ресурсами предприятий. В качестве пилотного объекта автоматизации был выбран филиал «Концерн Росэнергоатом» ведущая атомная станция Российской Федерации «Балаковская АЭС».

Основными целями внедрения КИС являются: стандартизация подходов в управлении ресурсами предприятия в части обеспечения основного производства и вспомогательного; формирование единого информационного пространства для территориально распределенных филиалов при проведении конкурсных процедур материально-технического снабжения АЭС; сокращение персонала в части подразделений задействованный в процессах управления и поддержа-

ния информационных технологий (выведение за «штат») и переход подразделений на самообеспечение за счет предоставления или аутсорсинговых услуг; снижение издержек на основное и вспомогательное производство.

Ниже будут рассмотрены поэтапно стадии жизненного цикла проекта внедрения КИС с точки зрения управления подсистемой УМ: основные задачи, полученные результаты, документы этапов, сложности, возникшие при реализации каждого из этапов.

Подсистема Управление модернизацией реализуется на основе модуля SAP PS (Projectsystems) «Система проектов». Данный модуль SAP является интегрированным решением для выполнения всех функций управления проектами: планирование (ресурсное, финансовое, временное, иерархическое).[3]

Подсистема УМ включает в себя следующие комплексы задач: формированием мероприятий модернизации (регистрация проблем эксплуатации выявленных в ходе производственной деятельности, формирование аналитической отчетности и т.д.); планирование мероприятий (формирование долгосрочных программ, формирование годовых планов, формирование стандартизированных отчетов); контроль исполнения (контроль использования лимитов мероприятий при заключении договоров, контроль сроков поставки для мероприятий); формирование отчетности по реализации мероприятий (формирование стандартизированной и аналитической отчетности).

На стадии формирования технического задания (ТЗ), на пилотном Объекте «Балаковской АЭС», было проведено обследование бизнес-процессов и действующих информационных систем, формирование требований. По итогам работы был сформирован документ «Частное техническое задание» (ЧТЗ) включающий в себя описание реализуемых функций и требования к ним. Сложности на данном этапе имели организационный характер: приказ о формировании проектной команды на АЭС вышел с опозданием в 3 недели; неготовность конечных пользователей к ведению диалога по формированию требований КИС, по причине малой информированности со стороны руководства АЭС, вопрос решился после проведения комплексных совещаний.

На этапе формирования концептуального проектирования (эскизного проекта (ЭП)), были подробно проанализированы нормативные документы и сформулировано описание процесса работы с мероприятиями модернизации АЭС в разрабатываемой системе, описаны все необходимые для работы с мероприятиями справочники. По итогам работы были разработаны и подписаны проектные решения: формирование мероприятий модернизации АЭС; планирование мероприятий модернизации АЭС; контроль выполнения мероприятий модернизации АЭС; формирование отчетности по реализации мероприятий модернизации АЭС. Так же был сформирован перечень необходимых доработок в модуле SAP PS для реализации необходимых требований Заказчика.

Сложности на данном этапе имели технический характер. По итогам проведенного анализа объем доработок в модуле PS составил примерно 75%, в то время как использование стандартного, настраиваемого функционала составило 25%.

На этапе реализации были разработаны следующие документы:

Техническая документация: внутрисистемные решения (ВР), задания на разработку дополнительного функционала в системе, в соответствии с утвержденными проектными решениями (ПР); описание настроек, выполненных в системе в соответствии с требованием ПР.

Эксплуатационная документация: руководство по организации работ (РТ) по процессам подсистемы, описание всех бизнес-процессов, выполняемых пользователями по процессам подсистемы УМ; руководство пользователей (РП), содержание ссылки на технологические инструкции (ТИ) по каждому из процессов, выполняемых конечными пользователями в системе.

После выполнения всех разработок и настроек было проведено тестирование: локальное (только процессы подсистемы УМ) и интеграционное (сквозной процесс всех подсистем). По итогам тестирования сформулирован реестр замечаний (с градацией по критическим/не критическим замечаниям) и подписан протокол с указанием замечаний и сроков их устранения. После устранения критических замечаний было проведено обучение конечных пользователей Балаковской АЭС, по всем процессам подсистемы.

Сложности на данном этапе имели смешанный характер: организационный (смена принципа контроля выполнения задач на этапе, изменение сроков планирования); организационно-технический (выпуск обновленной редакции СТЭО с новыми отчетными формами документов, неготовность смежной подсистемы «Управление документооборотом» для интеграционной работы с системой SAP).

Этапы опытной эксплуатации и перевод в промышленную эксплуатацию было решено совместить по причине высокой степени готовности системы и персонала к работе по новой системе.

Комплексное внедрение КИС на пилотном объекте «Концерн Росэнергоатом» было закончено в 2008 году. По итогам внедрения был сформирован перечень дополнений расширений на развитие программного комплекса и подсистемы УМ в том числе. В 2009 году подсистема УМ была трансформирована в Управление программами мероприятий и включила с себя комплексы задач: управление проектами «Нового строительства и Продления Эксплуатационного Срока действующих энергоблоков (ПСЭ) АЭС»; управление мероприятиями модернизации АЭС (расширение действующего объема); управление мероприятиями Ремонтно-эксплуатационных нужд АЭС; управление прочими не инвестиционными мероприятиями АЭС.

На данный момент КИС внедрена на 4 АЭС, и в 2012 году планируется дальнейшее тиражирование на 2 АЭС. Можно смело ска-

зять, что внедрение информационной системы это сложный итерационный процесс постепенного улучшения и расширения функциональных возможностей системы в целом и внедрения новых стандартов на предприятии, например стандарт Международной Стандарта Финансовой Отчетности (МСФО).

### Литература

1. Американский национальный институт. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK®) Третье издание — © 2004 Project Management Institute, Four Campus Boulevard, Newtown Square, PA 19073-3299 USA / США.

2. Инталев: технология вашего успеха. Процессы управления проектами URL.Онлайн библиотека / Режим доступа: <http://www.electro-online.ru>.

3. Кале В. Внедрение SAP R/3/Руководство для менеджеров и инженеров/ В. Кале [Пер. с англ. П.А. Панов]. – М.: Компания АйТи, 2004 г.

Связь с автором: [salamatin\\_anton@mail.ru](mailto:salamatin_anton@mail.ru)

---

*А.А. Терентьев*

## **ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ**

Санкт-Петербургский государственный  
архитектурно-строительный университет  
г. Санкт-Петербург, Россия

Деятельность предпринимательских структур происходит в конкурентной среде, явления и процессы в которой оказывают влияние на уровни конкурентоспособности участников рынка. По отношению к предпринимательским структурам эти явления и процессы носят характер внешних факторов, влияющих на их конкурентоспособность, иначе говоря, выступающих в качестве движущих сил конкуренции на рынке. Учет и использование этих внешних факторов является обязательным условием достижения и поддержания конкурентоспособности товаров и бизнеса в целом. Факторы обеспечения конкурентоспособности определяются спецификой региона и продукции, особенностями региональной и рыночной конкуренции, а также специфическими требованиями к участникам рынка и к выпускаемой ими продукции.

В соответствии с указанным определением:

- факторы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур носят объективный характер;
- факторы обеспечения конкурентоспособности различны для разных рынков и регионов, как с точки зрения их приоритетности, так и в количественном и качественном аспектах;
- учет и использование факторов обеспечения конкурентоспособности в качестве движущих сил конкуренции является обязательным условием достижения компанией конкурентоспособности в регионе;
- конкурентные преимущества, достигаемые компанией определяются степенью эффективности использования факторов обеспечения конкурентоспособности в данном регионе.

К важнейшим внешним факторам, влияющим на конкурентоспособность компании в российских условиях, следует отнести меры публичного (государственного, муниципального) воздействия как экономического характера (налоговая, амортизационная, финансово-кредитная политика, включая различные государственные дотации и субсидии, система государственного страхования, программы поддержки малого и среднего бизнеса и т.д.), так и административного характера (разработка, совершенствование и реализация законодательных актов, способствующих развитию рыночных отношений, демонаполизации экономики; государственный надзор и контроль за соблюдением обязательных требований стандартов, правил обязательной сертификации продукции, правовая защита интересов потребителя), - то есть, все то, что определяет формальные правила деятельности субъекта хозяйствования на данном региональном или отраслевом рынке.

Внешними факторами конкурентоспособности компании также выступают основные характеристики самого рынка деятельности этой компании, его тип и емкость, наличие и возможности конкурентов; обеспеченность, состав и структура материальных и трудовых ресурсов. Структура рынка определяет специфику потребительских требований особенности конкуренции в разных его секторах. Одна и та же компания может одновременно быть монополистом на местном рынке, существовать в олигополистической системе на региональном уровне и действовать в условиях свободной конкуренции в национальном масштабе.

Совокупность факторов, представленная выше, определяет формальные и неформальные «правила игры» на региональном рынке, ту внешнюю среду, в которой предстоит работать компании, и те моменты, которые оно должно учитывать при разработке стратегии своего развития.

Мы предлагаем рассматривать внешние факторы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур на региональном рынке в привязке к пяти основным областям обеспечения конкурентоспособности: 1) специфика рынка; 2) регуляторы рынка; 3) конкуренты; 4) потребители; 5) интеграция на рынке. В каждой из

указанных областей могут действовать несколько факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности участников рынка, при этом перечень этих факторов и их значимость могут быть разными для различных отраслей и видов деятельности.

На основе анализа особенностей региональных рынков Российской Федерации, нами выделены основные внешние факторы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур, работающих в сфере производства продукции для конечного потребителя. Эти факторы в привязке к областям обеспечения конкурентоспособности показаны в таблице 1.

Таблица 1

Внешние факторы конкурентоспособности компании в привязке к областям обеспечения конкурентоспособности

№ п/п	Области	Факторы
1	Специфика рынка	Существующие и перспективные продуктовые ниши Возможности для диверсификации бизнеса
2	Регуляторы рынка	Деятельность государства по регулированию экономических процессов и развитию правовой базы на федеральном и региональном уровнях
3	Конкуренты	Уровень конкуренции на рынке Сильные и слабые стороны конкурентов Возможности для входа на рынок новых конкурентов
4	Потребители	Количество и особенности существующих потребителей Количество и особенности потенциальных потребителей Перспективы развития спроса на продукцию
5	Интеграция	Наличие на рынке интегрированных предпринимательских структур Возможность и целесообразность вертикальной интеграции компании Возможность и целесообразность горизонтальной интеграции компании

Значимость указанных факторов конкурентоспособности может быть определена методом экспертных оценок для конкретной предпринимательской структуры с учетом специфики рынка, экономических условий и конкурентной стратегии компании.

## Литература

1. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высоко-го результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Портер; пер с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

2. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002.

3. Философова, Т.Г. Конкуренция и конкурентоспособность : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям "Менеджмент" (080500), "Экономика" (080100) / Т.Г. Философова, В.А. Быков; под ред. Т.Г. Философовой. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

---

*М.В. Чорная, Л.И. Безгинова, И.А. Жувагина*

### **МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

Харьковский государственный  
университет питания и торговли  
г. Харьков, Украина

Существенные изменения на продовольственном рынке Украины повышают роль оценки инвестиционного потенциала, как для отдельного предприятия розничной торговли, так и для владельцев капитала, поставщиков, покупателей, конкурентов, финансово-кредитных учреждений, местных органов власти, отрасли и государства в целом. Кроме того, регулярное оценивание предприятием собственного инвестиционного потенциала повышает эффективность управления имуществом и капиталом, что способствует повышению дохода и прибыли.

Положительное решение данной задачи особенно важно в современных условиях обострения конкурентной борьбы за денежные ресурсы населения. Инвестиционная и финансовая политика предприятий розничной торговли должна быть сформирована таким образом, чтобы обеспечить им постоянную способность выполнять все обязательства и осуществлять все необходимые инвестиции. Это вызывает необходимость: обеспечения четкой координации потока платежей на предприятии по времени и объемам средств с материальными потоками; согласования сроков привлечения и вложения капитала; обеспечения соответствия отдельных составляющих капитала необоротным и оборотным активам.

Исследование существующих методических подходов, используемых при оценке, показало, что подавляющее их большинство по-

зволяет оценить лишь внешнюю составляющую инвестиционного потенциала предприятий, а именно – инвестиционную привлекательность.

Наиболее распространенной является методика интегральной оценки, которая позволяет комплексно оценить инвестиционную привлекательность предприятия по основным компонентам его финансового состояния [1]. Предлагаемый в методике перечень показателей довольно большой, большинство из них взаимосвязаны и взаимообусловлены, что объясняется наличием связей между экономическими явлениями.

Качество же оценки, прежде всего, определяется набором оценочных показателей, используемых для получения экспертного заключения. Для оценки были выбраны основные, наиболее существенные и соответствующие отраслевой специфике показатели, которые дают объективную характеристику инвестиционному потенциалу предприятия розничной торговли.

С учетом требований к формированию сбалансированной системы показателей [2], а также ограничений, налагаемых на нее, предлагается определенный перечень коэффициентов, алгоритм расчета которых применительно к предприятиям розничной торговли приведен в таблице 1.

Обоснование выбора данных показателей по избранным аспектам финансового состояния заключается в следующем.

Сущность инвестиционной привлекательности определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, а ее внешним проявлением выступает платежеспособность как способность своевременно полностью выполнить свои платежные обязательства по торговым, кредитным и другим операциям платежного характера. Платежеспособность является следствием ликвидности, рентабельной деятельности и эффективного управления денежными потоками предприятия, что позволяет синхронизировать денежные поступления и выплаты финансовых обязательств.

Коэффициенты ликвидности являются измерителями того, какую часть долгов предприятие розничной торговли способно погасить за счет соответствующих составляющих оборотных активов и в какой степени общий размер оборотных активов превышает долги.

Важным условием инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта является наличие финансовых ресурсов для текущего и перспективного развития в условиях неопределенности внешней среды, т.е. для финансирования инвестиций. Для этого предприятия розничной торговли должны иметь гибкую структуру финансовых ресурсов, а при необходимости – возможность привлекать заемные средства и обеспечивать их своевременный возврат с соответствующими процентами. Однако такая эффективность не является следствием обеспечения предприятия максимальным объемом собственных средств в составе финансовых ресурсов. Капитал

предприятия розничной торговли должен быть сбалансирован с точки зрения обеспечения оптимального соотношения между его собственными и заемными источниками.

Таблица 1

Алгоритм расчета показателей для оценки инвестиционной привлекательности предприятий розничной торговли

Показатель	Алгоритм расчета
<b>1. Ликвидность</b>	
1.1. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\text{Ка.л.} = (\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}) / \text{Краткосрочные обязательства}$
1.2. Коэффициент общей ликвидности	$\text{Ко.л.} = \text{Оборотные средства} / \text{Краткосрочные обязательства}$
1.3. Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности	$\text{Кк/д} = \text{Кредиторская задолженность} / \text{Дебиторская задолженность}$
<b>2. Финансовая устойчивость (платежеспособность)</b>	
2.1. Коэффициент независимости	$\text{Кн} = \text{Собственный капитал} / \text{Капитал}$
2.2. Коэффициент маневренности собственного капитала	$\text{Км} = \text{Собственные оборотные средства} / \text{Собственный капитал}$
2.3. Коэффициент финансирования	$\text{Кф.с.} = \text{Собственный капитал} / \text{Заемные средства}$
2.4. Коэффициент инвестирования	$\text{Ки} = \text{Собственный капитал} / \text{Основные средства}$
<b>3. Прибыльность и деловая активность</b>	
3.1. Коэффициент рентабельности активов	$\text{Кр.а.} = \text{Чистая прибыль} / \text{Среднегодовая стоимость активов}$
3.2. Коэффициент рентабельности собственного капитала	$\text{Кр.с.к.} = \text{Чистая прибыль} / \text{Средняя величина собственного капитала}$
3.3. Коэффициент рентабельности реализации	$\text{Кр.р.} = \text{Чистая прибыль} / \text{Чистый доход от реализации}$
3.4. Коэффициент оборачиваемости активов	$\text{Ко.а.} = \text{Выручка от реализации} / \text{Среднегодовая стоимость активов}$
3.5. Коэффициент оборачиваемости товарных запасов	$\text{Ко.а.} = \text{Выручка от реализации} / \text{Среднегодовая стоимость товарных запасов}$

Также нужно учесть отраслевую специфику формирования капитала в торговле, что выражается в меньшем удельном весе собственного капитала, с которым предприятия розничной торговли способны сохранять достаточную финансовую устойчивость, и большем – заемного (основу которого составляют краткосрочные обязательства, привлекаемые для финансирования оборотных активов).

Инвестиционная привлекательность предприятий розничной торговли формируется, прежде всего, под влиянием эффективности его деятельности, которая воплощается в показателях рентабельности. Без пополнения финансовых ресурсов в необходимых размерах именно за счет прибыли, эта способность в краткосрочной и долгосрочной перспективе не сможет поддерживаться и будет потеряна. Именно прибыль является основным источником собственных средств, который используется для инвестирования в развитие хозяйственной деятельности предприятия розничной торговли. Поэтому, для повышения инвестиционной привлекательности предприятий отрасли важной задачей является обеспечение роста доходности. Однако, следует учесть, что в большинстве случаев высокая доходность сопровождается повышением уровня риска, т.е. существованием высокой вероятности недополучения предприятием доходов, появления убытков и неплатежеспособности.

Анализ же деловой активности позволяет выявить возможность получения предприятием розничной торговли прибыли, которую генерируют активы в целом и их составляющие вследствие ускорения скорости их оборачиваемости.

Выбор показателей и учет отраслевой специфики при их интерпретации позволяет разработать не простой их набор, а определенную систему, составляющие которой не противоречат друг другу, и позволят объективно оценить внешнюю составляющую инвестиционного потенциала предприятия.

Таким образом, использованная методика определяет инвестиционную привлекательность предприятия розничной торговли как уровень удовлетворения финансовых, производственных, организационных и других требований или интересов инвестора по конкретному предприятию, которое может оцениваться значениями и динамикой соответствующих показателей, в том числе интегральной оценки [1].

Приведенные коэффициенты являются достаточными для определения общего интегрального показателя инвестиционной привлекательности предприятия розничной торговли.

Для определения интегрального значения показателя инвестиционной привлекательности предприятия рассчитываются:

1) весомость  $j$ -го показателя в  $i$ -ой группе с учетом групповой весомости:

$$B_{ij} = \frac{B_{ij}' \cdot \Gamma_i}{100}, \quad (1)$$

где  $B_{ij}'$  – значение весомости  $j$ -го показателя в  $i$ -ой группе;  $\Gamma_i$  – значение групповой весомости;

2) доля вариационного размаха для  $j$ -го показателя в  $i$ -ой группе на принятое количество единиц в множестве:

$$\Delta_{ij} = \frac{P_{ij\max} - P_{ij\min}}{n_{ij}}, \quad (2)$$

где  $P_{ij\max(\min)}^{(t)}$  – значение экстремальных показателей, которые задаются в зависимости от направления оптимизации; при  $t=1$  принимается минимальное значение ( $P_{ij\min}^{(1)}$ ), при  $t=2$  – максимальное ( $P_{ij\max}^{(2)}$ ). При  $t=1$  значение ( $R_{ij}^t$ ) максимизируются, при  $t=2$  – минимизируются;  $n_{ij}$  – принятое количество единиц во множестве;

3) ранжированное значение  $j$ -го показателя в  $i$ -ой группе ( $R_{ij}^t$ ) определяется по следующей формуле

$$R_{ij}^t = \frac{|\Phi_{ij} - P_{ij\min(\max)}^{(t)}|}{\Delta_{ij}}, \quad (3)$$

где  $\Phi_{ij}$  – фактическое значение показателя в соответствии с принятыми множественными показателями в  $i$ -ой группе;

4) интегральное значение показателя инвестиционной привлекательности:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_i} R_{ij}^{(t)} B_{ij}}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_i} B_{ij}}, \quad (4)$$

где  $m$  – число групп;  $n$  – количество показателей.

Коэффициенты значимости отдельных показателей и разных групп в общей системе показателей оценки инвестиционной привлекательности предприятий розничной торговли определены с помощью метода экспертных оценок.

Логично, что наиболее высокий уровень значимости эксперты присвоили группе показателей рентабельности и деловой активности (0,4), потому что именно они характеризуют привлекательность конкретного предприятия розничной торговли для инвестирования с позиции отдачи от них и получения прибыли. Для групп показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность с позиций ликвидности и финансовой устойчивости, принята значимость на одинаковом уровне ( $\Gamma_i = 0,3$ ), поскольку учет данных аспектов финансового состояния одинаково важен для принятия решения об инвестировании.

В группе показателей рентабельности и деловой активности значимость распределена следующим образом: коэффициенты рентабельности собственного капитала и активов – по 0,25; коэффициенты оборачиваемости активов и товарных запасов – по 0,2; коэффициент рентабельности реализации – 0,1. В группе ликвидности коэффициентам присвоены такие значения значимости: коэффициенты абсолютной ликвидности и соотношения кредиторской и дебиторской задолженности – по 0,3; коэффициент общей ликвидности – 0,4. Для коэффициентов финансовой устойчивости принято одинаковое значение их значимости для оценки инвестиционной привлекательности предприятия розничной торговли, т.е.  $V_{ij} = 0,25$ .

Оценка по приведенной методике позволяет:

- во-первых, дать обобщающую количественную оценку инвестиционной привлекательности предприятия розничной торговли как внешней составляющей его инвестиционного потенциала с учетом отраслевой специфики по основным направлениям исследования финансового состояния, а также проследить ее динамику;

- во-вторых, дать сравнительную характеристику инвестиционной привлекательности ряда предприятий розничной торговли и выбрать то из них, которое представляет большую ценность с позиции инвестирования средств.

### **Литература**

1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству № 22 від 23.11.1198 р. // Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0214-98>

2. Нивен П.Р. Сбалансированная система показателей / П.Р. Нивен ; [пер. с англ.; под ред. О.Б. Максимовой]. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 336 с.

---

*С.С. Шихалиев*

### **КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ЗДАНИЙ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ**

Санкт-Петербургский государственный  
архитектурно-строительный университет  
г. Санкт-Петербург, Россия

Капитальный ремонт рассматривается большинством исследователей как комплекс организационно-технических работ и мероприятий по устранению неисправностей всех изношенных элемен-

тов, их замене или восстановлению первоначального состояния зданий и сооружений [1,2,3,5]. В этом определении подчеркнут материально-технический аспект проблемы и никаким образом не учтены организационно-управленческие, экономические и социальные аспекты.

Определение источников финансирования капитального ремонта, формирование фондов для его проведения, проблема эффективного использования накапливаемых денежных средств до момента начала работ по проведению капитального ремонта на конкретном объекте – все эти и другие вопросы требуют разработки и учета, прежде всего, соответствующего управленческого аспекта в механизме реализации капитального ремонта зданий и сооружений.

Говоря об управлении капитальным ремонтом, традиционное понятие «капитальный ремонт», на наш взгляд, должно быть расширено и дополнено, прежде всего, организационно-экономической составляющей. В связи с этим под капитальным ремонтом применительно к городской недвижимости следует понимать:

- во-первых, технико-технологический процесс по простому воспроизводству объектов, который в современных условиях, как правило, должен проводиться с элементами модернизации;

- во-вторых, совокупность организационно-экономических отношений и связей по реализации технико-технологических мероприятий, направленных на сохранение и поддержание функциональных качеств объектов.

Таким образом, собственно капитальный ремонт можно представить двумя подсистемами: материально-технической и управленческо-экономической. При этом в настоящее время организационная сторона капитального ремонта зданий и сооружений выходит на первое место.

Этот вывод мотивируется следующими причинами:

- капитальный ремонт зданий и сооружений города в широком смысле слова представляет собой составную часть общественного воспроизводства в этой сфере. Он всегда связан с определенным уровнем производительных сил и производственных отношений и зависит от объективно действующих экономических законов, например, закона стоимости, возрастания потребностей и др.;

- при проведении капитального ремонта общественных и жилых зданий, с одной стороны, создаются условия для эффективного воспроизводства человека, а с другой стороны – в целом, благодаря комплексу работ по восстановлению фасадов зданий, реконструктивным мероприятиям на прилегающих территориях, улучшается городская среда;

- капитальный ремонт находится в общей системе управления фондом городских зданий и сооружений различного назначения.

Из вышесказанного можно сделать следующие выводы.

1. Нельзя абсолютизировать технико-технологическую сущность капитального ремонта.

2. Организационно-экономическая сторона является доминирующей в капитальном ремонте и определяет его сущность.

Таким образом, по нашему мнению, капитальный ремонт, представляя собой целый комплекс мероприятий, имеет техническое, организационно-управленческое и экономическое содержание. Поэтому капитальный ремонт зданий и сооружений следует рассматривать как интегративное понятие, объединяющее технические, организационно-управленческие, экономические и социальные процессы. Причем сам по себе капитальный ремонт, даже если порядок его проведения проработан с технологической точки зрения, не может быть реализован «автоматически». Требуется управление реализацией этого технологического процесса с учетом специфики сложившейся социально-экономической ситуации и предполагаемых ею стратегических перспектив.

Управление капитальным ремонтом должно осуществляться в рамках закономерностей общей теории управления применительно к управлению общественной сферой в рамках градостроительства и городского хозяйства и с обязательным применением методов управления проектами [4]. Только системный подход к управлению капитальным ремонтом зданий и сооружений города может обеспечить его эффективность. Системный подход включает:

- воспроизводство фонда зданий и сооружений, находящихся на балансе города, и поддержание их в должном техническом состоянии;
- направленность стратегии капитального ремонта на общее улучшение условий жизни населения и с учетом современных требований;
- рациональное использование финансовых и других видов ресурсов в воспроизводственном цикле.

### **Литература**

1. Вольфсон В.Л. Реконструкция и капитальный ремонт жилых и общественных зданий: Справочник производителя работ. - М.: Стройиздат, 2003 – 252 с.
2. Государственное и муниципальное управление: регионально-экономические детерминанты /Под ред. Р.И. Исляева. – СПб.: СПбГИЭУ, 2002. – 176 с.
3. Григорьев В.В., Острина И.А., Руднев А.В. Управление муниципальной недвижимостью: Учеб.-практ. Пособие. – М.: Дело, 2001 – 704с.
4. Заренков В.А. Управление проектами: учебное пособие. – М.: Изд-во АСВ; СПб.:СПбГАСУ, 2005. – 312с.
5. Калинин В.М., Сокова С.Д. Оценка технического состояния зданий. М: ИНФРА-М, 2005. – 268 с.

## **ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРИ УПРАВЛЕНИИ РИСКОМ**

Дальневосточный государственный университет  
путей сообщения  
г. Хабаровск, Россия

Риск является необходимым элементом современного бизнеса. С одной стороны риск приводит к потерям, с другой, приобретение конкурентных преимуществ всегда сопряжено с риском. Чем лучше организация будет понимать, предсказывать и управлять рисками, тем легче будет превратить их в устойчивый успех. Комплексный риск - ориентированный подход к управлению предприятием позволит не только повысить конкурентоспособность и эффективность бизнеса, увеличить его рыночную стоимость, но и добиться предельной прозрачности бизнес-процессов, что повысит инвестиционную привлекательность предприятия.

Многолетний опыт, накопленный банкирами-лидерами в решении задач корпоративного риск-менеджмента, свидетельствует о том, что для эффективного управления рисками нужна децентрализация функций и ответственности по принятию управленческих решений. Решения, связанные с риском, не должны приниматься одним человеком, или, если это необходимо, полномочия такого лица должны быть ограничены в разумных пределах. Это объясняется потребностью в устранении конфликта интересов и односторонних суждений, ограниченных индивидуальными опытом и знаниями. Как правило, такой коллегиальный орган управления формируется из наиболее разносторонних и опытных руководителей высшего и среднего руководящего звена. Здесь можно провести параллель с организацией бюджетного процесса, когда из общего числа руководителей предприятия разного уровня выделяется ряд лиц, ответственных за его создание и подготовку стратегических планов развития предприятия, рассматривающих проекты бюджетов до их утверждения на высшем уровне, участвующих в оперативном управлении. Именно они могут рассматриваться в качестве членов коллегиального органа управления предприятием, на который будут возложены функции по управлению рисками.

Недавние события, связанные с банкротствами и скандалами в мире бизнеса, заставили топ - менеджеров правления и акционеров крупнейших компаний заново проанализировать и оценить принятые стратегии управления рисками. Следствием серии провалов корпоративного управления в глобальном масштабе стало появление во многих странах законодательных инициатив, самая известная из которых - закон Сарбейнса-Оксли. Закон затрагивает режим корпоративного контроля в целом и контроль системы финансовой отчетности в частности. Положения Закона дают более глубокое представ-

ление об имеющихся в этой области проблемах, раскрывая новые требования к ответственности, а также давая возможность повысить эффективность процесса подготовки отчетности и использовать это для восстановления доверия рынка.

Доверие инвесторов к корпорациям в значительной степени зависит от ответственности руководства корпораций. Ответственность и уверенность в правильности стратегии руководства должны дойти и до рядовых сотрудников компании. Если этого не происходит и идеи руководства не пронизывают корпоративную культуру организации, влияя на поведение персонала на любом уровне, ничего достичь не удастся. Поэтому для высшего руководства очень важно знать, как его идеи и ценности воплощаются в решения и действия конкретных сотрудников, а от этого, в свою очередь, зависит позитивный или негативный опыт всех заинтересованных лиц, а значит, и репутация компании. Хорошо отлаженная обратная связь с коллективом и системы сбалансированных показателей облегчают достижение этой цели. Изменение методов корпоративного управления не может оказаться быстрым и легким: оно будет встречать непонимание и даже противодействие, да и само по себе управление рисками — не решает всех проблем. Однако сегодня такой подход по праву можно считать наиболее прогрессивным и эффективным способом управления предприятием.

Если собственники обособлены от руководства (в случаях, когда речь идет об иностранных инвесторах или IPO), вступает в силу так называемая теория агентских отношений, появляется необходимость в соответствующем корпоративном руководстве. Один из первых шагов в этом направлении - разделение функции контроля, за которую несет ответственность руководство компании, и функции аудита, осуществляемой от имени акционеров. Во многих российских компаниях существуют отделы внутреннего аудита и управления рисками, находящиеся в подчинении у генерального директора или президента. Если проводить разделение собственников и руководства, отдел внутреннего аудита должен быть выделен из организационной структуры, стать более самостоятельным и подчиняться комитету по аудиту. В этом случае, конечно, необходимо будет сформировать комитет по аудиту, представляющий интересы акционеров.

Задача управления рисками ложится на руководство, однако необходим всесторонний, отвечающий сегодняшним реалиям охват проблемы рисков. Кроме того, меняется и роль комитетов по аудиту, связанных с управлением операционными рисками, рисками соответствия и прочими рисками, которые, возможно, не входили в круг их задач. В современном мире граница между этими рисками и рисками, связанными с финансовой отчетностью, не столь ярко выражена, и это заставляет комитеты по аудиту расширять свои надзорные функции, обеспечивая более полный анализ рисков и систем контроля.

Неудивительно, что в настоящее время ведущие российские компании и комитеты по аудиту в таких компаниях проводят мероприятия по начальной оценке рисков с целью получения более глубокого представления о корпоративных рисках. С этой точки зрения представляется важным, чтобы комитеты по аудиту и консультанты по рискам выносили решение вопросов по управлению рисками на свои заседания, где будет обсуждаться информация по рискам, поступающая от внешних и внутренних аудиторов, а также от руководства компании.

Особую обеспокоенность комитетов по аудиту в настоящее время вызывают неустановленные риски и риски, которые на данном этапе невозможно предвидеть. Только инициативное отношение руководства к необходимости проведения комплексных процедур управления рисками поможет компаниям и их акционерам предотвратить появление пробелов в системе корпоративной защиты от рисков. Все больше осознается необходимость стандартизации процедур выявления и управления рисками, в первую очередь это относится к систематическим рискам. Важным вопросом является и определение дифференцированной шкалы нормальной и максимально допустимой величины совокупного риска. Особенно важно это для социально значимых, структурообразующих предприятий, предприятий монополистов. Подобные ориентиры важны для предприятий малого бизнеса, высокорисковых, которые по различным причинам не смогут создать эффективную внутреннюю систему управления рисками на предприятии.

Предлагаемые экономистами методики выявления и управления рисками ориентированы на отдельные риски, системный подход к определению допустимой совокупной величины риска отсутствует, что связано с высокой степенью дифференциации системы рисков, присущих отдельным предприятиям и организациям, наличием рисков, не имеющих адекватной количественной оценки, несоответствующими критериями оценки величины и направленности отдельных рисков. На наш взгляд, решение этого вопроса возможно при изменении подхода: взамен различного рода обобщения влияния

совокупности отдельных факторов и рисков определять критерийный результат оценки эффективности дельности и оценивать предельные и нормальные величины изменчивости этого критерия. С точки зрения стратегического управления наиболее подходящим критерием является рыночная стоимость бизнеса. Преимуществом этого показателя является широта применения: для предприятий с любой формой собственности, организационно-правовой формы, вида бизнеса, коммерческих и некоммерческих. При тактическом управлении возрастает значимость прибыли (рентабельности), ликвидности и платежеспособности с учетом оборачиваемости средств.

**Секция 3**

**МЕНЕДЖМЕНТ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ,  
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ**

## **ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

Майкопский государственный  
технологический университет  
г. Майкоп, Россия

Для сравнения рассмотрим системы менеджмента в других странах, в первую очередь Японскую - одну из самых эффективных в мире. Главное ее достоинство – умение работать с людьми. Японский менеджмент ориентируется на групповую форму организации труда. Используется механизм коллективной ответственности, при котором члены группы участвуют в принятии управленческих решений и несут равную ответственность за их реализацию. Информация о делах фирмы, её планах доводится до всех сотрудников в решении технологических и экономических проблем. Большое значение на японских фирмах уделяется научно–техническому прогрессу. Действует система управления производительностью и качеством работы, при которой обязательно устанавливается виновник брака. На фирмах создаются кружки качества, задача которых – повышение эффективности и качества производства на уровне цехов, участков и рабочих мест. Материально и морально стимулируется активное участие каждого работника в деятельности кружков качества. В результате, по опубликованным данным, количество рационализаторских предложений в Японии в несколько раз больше, чем в США. Существует правило: каждое принятое рационализаторское предложение должно быть реализовано. Японские менеджеры в своей работе придают особое значение социальной политике. Гордость за свою страну, забота о своём народе является приоритетной задачей в деятельности японских компаний.

США имеет богатейший опыт менеджмента. Американские менеджеры всегда отличались высокими деловыми качествами. Предельно кратко суть американской модели менеджмента можно выразить одним словом – индивидуализм. В настоящее время в США достаточно типичной является ситуация, когда менеджеры предпочитают называть своих подчиненных коллегами, игроками одной команды. Современные, особенно молодые, менеджеры склоняются к более человечному, демократическому стилю управления. Руководитель на одно из первых мест среди жизненных ценностей ставит деловые, добрые, человеческие связи с коллегами. Для роста эффективности работы руководящих кадров, систематического обновления их профессиональных знаний в США широко используются различные курсы повышения квалификации, действующие преимущественно при университетах. Американские менеджеры, особенно молодые, стремятся продвинуться по служебной лестнице и не скрывают этого. Редко кто из современных американских менедже-

ров убеждён в том, что продвижение по службе происходит исключительно в силу его личных заслуг. Обычно это следствие оптимального сочетания деловых качеств и умения работать в команде.

Весьма впечатляющие результаты были достигнуты экономической ФРГ. Управление предприятиями организовано таким образом, что наряду с чёткими экономическими отношениями всех уровней существует и жёсткая административная подчинённость нижних уровней управления верхним, строгий спрос за выполнение плана. Усилия менеджеров направлены на обеспечение выживаемости компаний на рынке за счёт создания условий по производству конкурентоспособной продукции. Стилем работы аппарата управления является метод убеждения подчинённых вышестоящим руководством. Такой стиль сформировался, исходя из соображений, что при этом обеспечивается наибольшая отдача в работе. Работа с кадрами является одной из главных функций менеджмента на фирмах ФРГ. Задачи кадровых служб предприятий, кроме подбора кадров, включают: обучение персонала, повышение его квалификации, охрану труда, организацию оплаты труда, обеспечение старости и другие вопросы социальной политики. Важное место в немецком менеджменте отводится решению социальных вопросов. Муниципалитеты обязаны обеспечить население, проживающее на данной местности, всеми необходимыми социальными объектами (детские сады, школы, поликлиники, больницы и др.)

Рынок всегда отражает национальные и исторические традиции и особенности той или иной страны. Рыночная экономика в России, имея общие признаки, отличается от таковой в других странах. В первую очередь речь идёт о наследии советской системы с её жёсткой централизацией экономики, всеохватывающим планом, практически полным отсутствием какой-либо самостоятельности у руководителей предприятий. Высокоэффективным в настоящее время может быть регулируемый, социально ориентированный рынок. Менеджер может столкнуться в своей деятельности с давлением со стороны местных органов власти. В действиях руководителей ряда отдельных регионов России прослеживается стремление: к автономности, самостоятельности в хозяйственном отношении, формированию замкнутого цикла производства и потребления, ввоза и вывоза товаров; самостоятельной внешнеэкономической деятельности; финансовому самообеспечению; точному соизмерению собственных доходов и расходов. За годы становления в современной России накопилось множество проблем в менеджменте:

- подготовка менеджеров в соответствии с мировыми стандартами;
- понимание сущности менеджмента российскими руководителями;
- неспособность принимать решения;
- неумение менеджеров делегировать полномочия;
- низкий профессионализм;

- неумение прибегать к услугам независимых консультантов и консультационных фирм;
  - отсутствие достаточного внимания корпоративной культуре;
  - нехватка специалистов по антикризисному управлению и проведению банкротства;
  - неумение пользоваться приемами риск менеджмента, боязнь инноваций;
  - непонимание возрастания роли менеджмента на предприятии. Многие руководители недооценивают роль менеджмента или управления качеством;
  - неумение применять на практике современные методы и приёмы менеджмента. К сожалению, очень немногие российские руководители владеют такими методами и приёмами менеджмента, как брейн – сторминг (метод мозгового штурма, используемый при выработке управленческих решений), модерация (подход, предполагающий свободу мнения, используемый для эффективной подготовки, проведения и анализа рабочего совещания, семинара, деловой встречи), ролевые игры, презентации;
  - отсутствие навыков реализации продукции. Руководители не владеют современными инструментами маркетинга;
  - неумение эффективно управлять финансовыми ресурсами компании, использовать на практике современные методы мотивации;
  - экологические проблемы (устаревшее оборудование и технологии);
  - осознание социальной ответственности менеджмента;
  - проблемы налогового пресса и неопределённость механизмов ценообразования;
  - слабость законодательной базы;
  - отсутствие умения формировать команду и отбирать кадры.
- К настоящему времени выработаны определённые направления для решения перечисленных выше проблем. Таких направлений – четыре.

1. Воссоздание системы повышения квалификации на базе соответствующих отраслевых институтов и бизнес – школ. Правда, с реализацией этого направления есть проблемы: сопутствующие затраты (стоимость проезда до места обучения, стоимость проживания, стоимость самого обучения); недостаточное число отраслевых преподавательских кадров, подготовленных обучать новейшим методам менеджмента.

2. Подготовка российских менеджеров непосредственно за рубежом в ведущих школах менеджмента и центрах подготовки кадров.

3. Перенятие опыта предприятий – мировых лидеров, самостоятельно формирующих кадры менеджеров. В России уже есть предприятия, следующие этому примеру, однако существуют проблемы: отсутствие финансовых средств, нежелание высшего руко-

водства реализовать такие программы, а порой сопротивление рядовых сотрудников, боящихся перемен.

4. Создание Президентской программы подготовки управленческих кадров для предприятий РФ.

Проблемы менеджмента в России возникают, прежде всего, из-за глубоких изменений, вызванных научно-техническим прогрессом. Проблемы менеджмента в России абсолютно отличаются от проблем менеджмента на Западе. Так, предприятия в России несут много затрат для укрепления производственной и трудовой дисциплины, т.е. основная цель – изменить отношения работника к труду. Главные задачи, стоящие перед руководством (менеджерами) предприятия в России:

1. обеспечение жизнеспособности своего предприятия в условиях жесткой конкуренции;
2. получение максимальной прибыли;
3. разработка и реализация программ развития коллектива предприятия;
4. постоянно совершенствовать работу предприятия;
5. стараться постоянно осваивать новые отрасли;
6. идти на риск;
7. достигать поставленных целей.

### **Литература**

1. Друккер.П. Управление, нацеленное на результаты. – М.: «Технологическая школа бизнеса», 2004. – С. 16-39.
2. Драчева Е.Л. Менеджмент – М.: «Академия», 2002. – С. 18-39.

Связь с автором: [xxtrix@mail.ru](mailto:xxtrix@mail.ru)

---

*А.В. Ильдяков*

### **К ВОПРОСУ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Филиал Южно-Уральского государственного университета  
(НИУ) в г. Нижневартовске  
г. Нижневартовск, Россия

Управление инновациями - это система мероприятий внедрению и использованию новых видов оборудования, процессов, обновлению различных сторон инновационной деятельности предприятия. Мировой опыт и практика хозяйственной деятельности предприятий наглядно свидетельствует о том, что инновации неизбежны и управ-

ляемы. Управление инновациями — ключ к поддержанию высокой эффективности производства [1, с 46].

Инновации условно можно разделить на два уровня:

- к первому уровню относятся новые открытия, изобретения, идеи, впервые внедряемые в производство, предприятия, которые внедряют их, получают первичное превосходство;

- ко второму уровню принадлежат изобретения, ноу-хау, идеи и открытия, внедряемые повторно.

Если инновации первого уровня могут и не внедряться на всех предприятиях, то второго — обязательны для всех предприятий, желающих выжить в условиях конкуренции. Этим и определяется актуальность проблемы управления инновациями практиками для всех предприятий и организаций. Инновации внутри предприятия не происходят сами собой, для этого требуется система управления инновациями на предприятии.

Ситуация, в которой оказались российские предприятия с середины 90-х гг., внешний кризис, включая развал банковского сектора, рекламных услуг, девальвация рубля и другие причины оказали двойное воздействие на руководителей предприятий [2, с 154].

С одной стороны, для тех, кто сделал ставку на импортные комплектующие, потребовалось тут же быстро пересмотреть стратегию, ориентированную на внутренних поставщиков. С другой — для предприятий наукоемкого сектора, с ориентацией на экспорт, ситуация даже улучшилась. Хотя, надо отметить, значительно усложнилась процедура расчетов, движение денежных средств внутри страны и за ее пределами.

Так как кризисные ситуации могут периодически возобновляться, перспективы эффективной деятельности будут только у предприятий, которые способны быстро адаптироваться к любым изменениям как внутри предприятия, так и во внешней среде.

Недостаточное внимание к инновациям не только приводит к падению объемов продаж, что происходит сегодня, но и, главное, является базисной основой глубокого глобального кризиса в будущем.

Современное производство характеризуется инновациями и стремлением использовать более совершенную технологию, новые товары и услуги. Внедрение в производство новых технологий (микроэлектроники, биотехнологии, новых материалов) вызывает необходимость приведения содержания и организации производства, квалификации и образовательного уровня персонала в соответствие с усовершенствованными технологическими системами.

К началу XXI в. в России, несмотря на глубочайший экономический кризис, вызванный серьезными просчетами на уровне макроэкономической политики, стали происходить серьезные изменения форм и методов управления инновациями, а также осваиваться методы реинжиниринга бизнес-процессов. Это должно облегчить приспособление предприятий к постоянным изменениям внешней сре-

ды. Лишь приоритет долгосрочного подхода к решению назревших проблем регулируемого рынка позволит выйти из экономического кризиса, осуществить перестройку материально-технической базы производства, повысить конкурентоспособность предприятий и научно-технических организаций, модернизировать предприятия наукоемких отраслей промышленности.

В настоящее время имеют место следующие проблемы управления инновациями на предприятиях:

- сокращение затрат на инновации, вызванное практически полной ликвидацией инвестиций не только в научную сферу, но и в техническое перевооружение, обновление производства и продукции;
- нарастание темпов отставания от мирового уровня научно-технического прогресса по широкому спектру качественных параметров развития техники;
- резкое сокращение численности научно-исследовательских групп, коллективов, школ и институтов;
- отсутствие гибкости в работе существующих материально-технических, производственно-экономических и социально-организационных структур;
- чрезмерная длительность инновационных процессов во времени;
- ограниченность распространения инноваций и отсутствие заинтересованности в инновациях в силу функциональной ориентации предприятий;

В высокоразвитых странах действуют хорошо отлаженные механизмы рыночного регулирования, такие, как избирательное налогообложение, гибкая амортизационная политика, методы борьбы со сверхконцентрацией производства и монопольным владением сбыта. Данные механизмы в значительной степени снижают проблемы управления инновациями на предприятиях.

Инновационная политика предприятия представляет собой определение руководством предприятия и его научно-техническими подразделениями целей инновационной стратегии и механизмов поддержки приоритетных инновационных программ и проектов предприятия [3, с 89].

На практике при разработке научно-технической политики предприятия, как правило, выделяют 4 функциональные области (между которыми существуют широкие зоны перекрытия) управления инновациями:

- исследования разработки;
- управление качеством и сертификации в соответствии с составом и объемом элементов ГОСТ;
- создание обновленной производственной базы;
- освоение рынка инноваций.

Продукция, производимая предприятием, может содержать много технических новшеств и в то же время не иметь рыночной но-

визны, если она удовлетворяет те же потребности, что и традиционный. Цена при этом меняется незначительно, и он нерентабелен.

На практике при формировании научно-технической политики предприятия принятия решений о необходимости реализации инновации и выпуске на ее основе нового изделия, переходе на новую технологию, является трудной задачей. Даже при создании изделий с относительно небольшой степенью новизны возникают сложности при выборе наиболее предпочтительного варианта их изготовления и реализации. Еще труднее принимать решение о производстве принципиально нового продукта. Поэтому построение эффективной системы управления инновационной политикой является одной из наиболее актуальных задач, стоящих перед предприятием в современных условиях хозяйствования.

### Литература

1. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 295 с. – (Высшее образование).

2. Основы инновационного менеджмента: учеб. пособие /В.В. Кокосов, А.Н. Барыкин, Л.М. Гохберг [др.] под общ. ред. В.В. Кокосова. – М.: Магистр, 2009 – 429 с.

3. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. – М. : Финансы и статистика, 2005 – 356 с.

Связь с автором: [rastra1@inbox.ru](mailto:rastra1@inbox.ru)

---

*А.В. Комарова*

### **СТРАТЕГИЯ ВНЕДРЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ**

Российский государственный университет  
им. И.М. Губкина  
г. Москва, Россия

Необходимость разработки и внедрения систем, позволяющих управлять знаниями, характерна для всех отраслей экономики. По разным оценкам, в настоящее время процессы и инструменты управления знаниями в экономически развитых странах применяют от 60-70% компаний [2, 3]. Основное назначение систем управления знаниями (далее по тексту «СУЗ») состоит в том, чтобы увеличивать стоимость интеллектуального капитала компании, что приводит к повышению ее эффективности, конкурентоспособности и рыночной стоимости.

Надо сказать, что существуют различные схемы создания и внедрения СУЗ, включающие в себя определенные этапы и блоки задач. Анализ современных научных взглядов позволяет выделить следующие дефиниции, лежащие в основе процесс формирования СУЗ в различных социально-экономических системах:

- СУЗ является подсистемой единого механизма управления предприятием и должна быть органично интегрирована в его состав.
- СУЗ представляет собой совокупность элементов, определяющих ее внутреннюю и внешнюю среду
- В качестве теоретической основы при разработке СУЗ выступают системный, функциональный, процессный, ситуационный и логический научные подходы.
- Все элементы СУЗ действуют не изолированно, а связаны между собой управляющим воздействием, т.е. функциями, методами, инструментами управления.
- ИТ-решения является лишь одной из составляющих СУЗ. При этом они имеют обязательный, но не исчерпывающий характер, определяющий успешность системы.

- Любая корпоративная СУЗ в своем организационном выражении имеет определенную специфику, так как основывается на ключевые компетенции, значимые для конкретной компании.

Полностью разделяя данную позицию, автор использует комплексный подход к формированию корпоративной системы проектного управления знаниями (далее по тексту «КСПУЗ»), определяя ее как: ограниченный сложно организованный объект, состоящий из интеграции отдельных элементов (подсистем), дифференцированных по различным функциям проектного управления знаниями в структуре интеллектуального капитала компании.

Принципиальное отличие данной системы от разработанных ранее в этой области, заключается в том, что не только внедрение, но и функционирование каждого модуля осуществляется посредством реализации соответствующих проектов.

Архитектура КСПУЗ состоит из трех модулей, каждый из которых несет определенную функциональную нагрузку, включая социальную, организационную и технологическую направленность (рис.1). Необходимо отметить, что набор составляющих каждого модуля не является исчерпывающим, а скорее носит общий характер. Более того, перечень компонентов может быть дополнен и изменен в каждом конкретном случае. Этим сопровождается любой процесс адаптации типовых решений к использованию на практике. Для формирования модулей системы выбраны те компоненты, которые в наибольшей степени соответствуют функциональному назначению каждого из них.

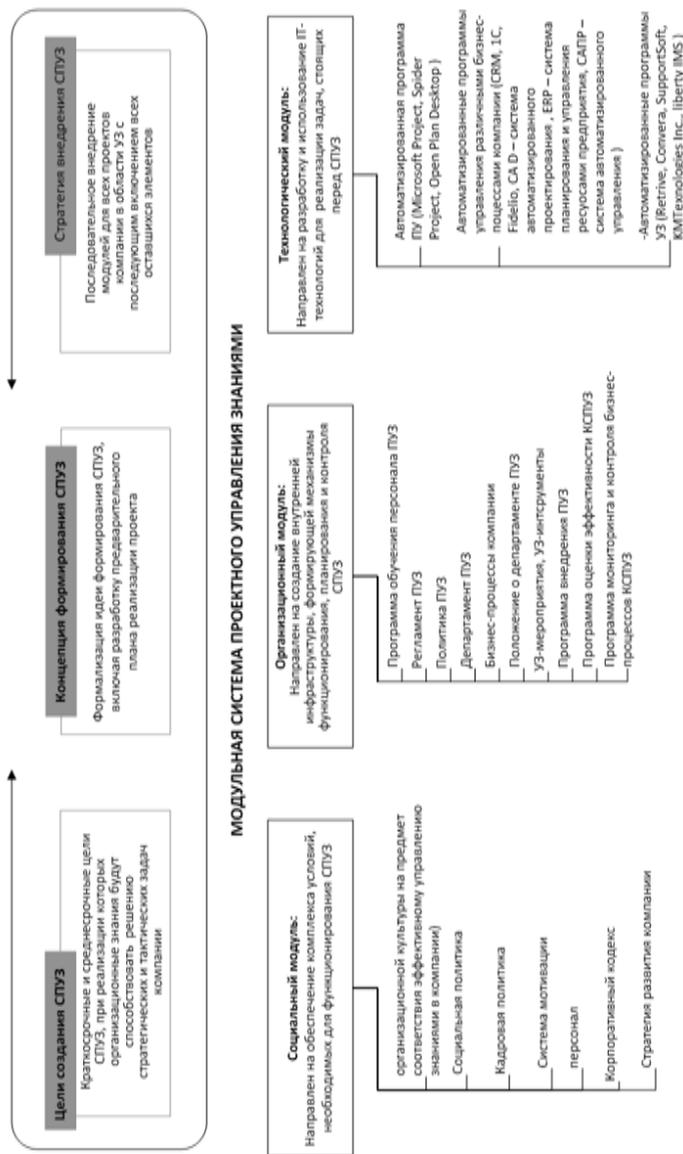


Рис. 1 Архитектура корпоративной системы проектного управления знаниями

Функциональное назначение социального модуля заключается в обеспечении комплекса условий и предоставлении ресурсов, необходимых для успешной работы КСПУЗ.

Организационный модуль направлен на создание внутренней инфраструктуры, формирующей механизмы и инструменты функционирования КСПУЗ. Он выступает в качестве механизма, который приводит КСПУЗ в действие, т.е. обеспечивает ее эффективное функционирование, развитие и поддержание всех ее элементов в действии.

Технологический модуль направлен на разработку и внедрение IT-решений, обеспечивающих эффективное выполнение задач, стоящих перед КСПУЗ. В качестве основных компонентов технологического модуля указаны те категории IT-решений, которые имеют отношение к процессам проектного менеджмента и управления знаниями. Кроме того, в данный перечень включена категория автоматизированных программ управления бизнес-процессами различной функциональной направленности, так как они активно используются на практике и имеют непосредственное отношение к управлению организационными знаниями. При формировании технологического модуля КСПУЗ целесообразно использовать интеграционный подход, т.е. рассматривать ее как подсистему управления компании в целом. В этом случае КСПУЗ рассматривается как составная часть в составе интегрированной информационной системы компании.

Стратегия внедрения КСПУЗ подразумевает (рис. 2):

- последовательное введение в действие отдельных элементов системы посредством реализации соответствующих пилотных проектов;
- последующее распространение действия отдельных элементов системы на все проекты компании в области управления знаниями.

Внедрение каждого элемента КСПУЗ осуществляется посредством реализации пилотных проектов. В частности, элементы социального модуля, вводятся в эксплуатацию за счет реализации проектов 1.1.-1.n., что отражено на представленной схеме. Такая же логика распространяется и на другие модули КСПУЗ. Количество элементов каждого модуля окончательно не определено, что отражено на схеме такими порядковыми номерами, как: 1.n., 2.i., 3.k.

По результатам апробации каждого элемента системы, осуществляется внесение соответствующих изменений и корректив, направленных на оптимизацию его функционирования. Затем действие данного элемента КСПУЗ распространяется на все проекты компании в области управления знаниями. В качестве пилотных проектов для апробации отдельных элементов системы следует выбирать не сложные в исполнении и наименее затратные проекты, не оказывающие существенного влияния на реализацию основных бизнес-процессов компании.

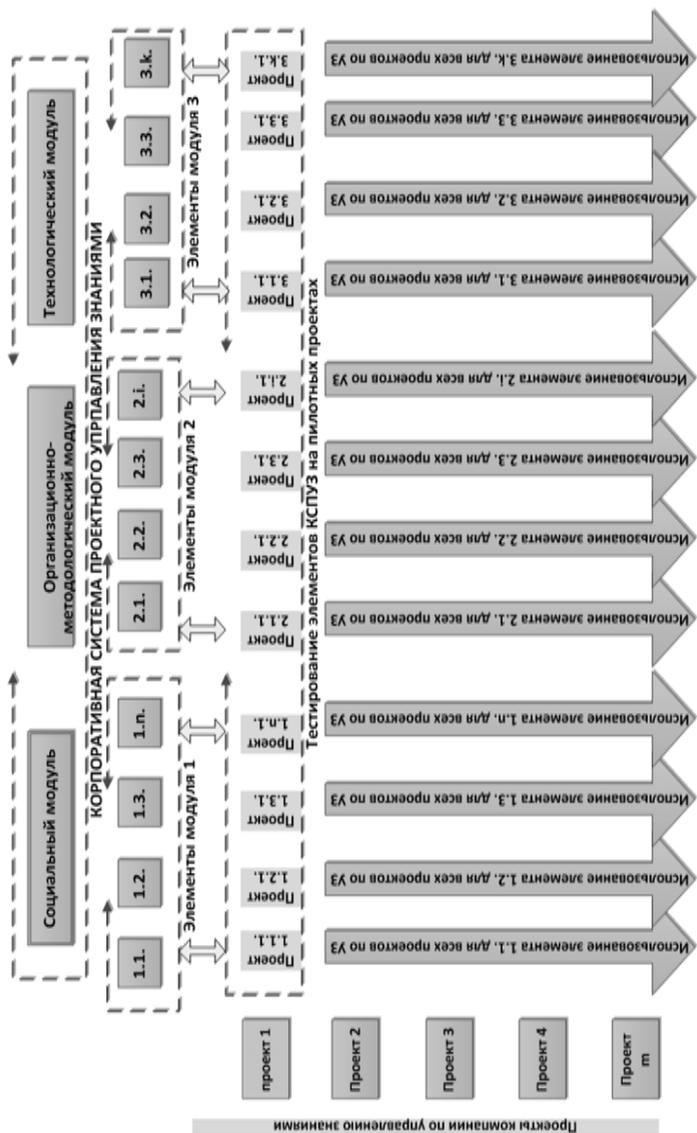


Рис. 2. Стратегия внедрения корпоративной системы проектного управления знаниями

Фактически, при реализации пилотных процессов осуществляется тестирование отдельных элементов КСПУЗ, что влечет за собой возможность возникновения определенных рисков и негативных последствий. Именно этим обусловлена необходимость принятия определенных мер предосторожности. Следует отметить, что данная стратегия не исключает внедрение сразу двух или трех элементов системы по принципу, описанному выше. В данном случае все зависит от задач конкретной компании в области управления знаниями, а также ее возможностей в области ресурсного обеспечения деятельности по внедрению КСПУЗ. Кроме того, целесообразно начинать с внедрения наиболее понятных, разделяемых и одобряемых сотрудниками компании элементов КСПУЗ.

Как показывает практика, планирование ввода в эксплуатацию сразу всех элементов КСПУЗ требует одновременного вовлечения существенных ресурсов, где на первый план выходят финансовое и кадровое обеспечение, что может позволить себе далеко не каждая компания.

Кроме того, значительно усложняет процесс реализации проекта в силу его масштабности и длительности исполнения. Данные аспекты выступают в качестве факторов ингибции процесса внедрения КСПУЗ, исключить которые можно посредством поэтапного ввода в эксплуатацию отдельных элементов системы.

Именно этим обоснована целесообразность применения и преимущества представленной стратегии внедрения КСПУЗ.

Под алгоритмом, описывающим процесс внедрения проектного управления знаниями в деятельность компании, следует рассматривать определенную последовательность этапов, включающих в себя реализацию перечня процедур, направленных на приведение в действие механизма функционирования КСПУЗ. Алгоритм включает в себя восемь последовательных этапов, начиная от диагностики состояния управления знаниями в компании, и заканчивая оценкой эффективности функционирования системы (рис.3).

Как отмечают эксперты от 20% до 30% от общего бюджета, выделенного на внедрение систем управления знаниями, расходуется на приобретение программных продуктов и внешних IT-серверов [4]. В действительности эти затраты составляют лишь видимую, материальную часть процесса. Значительно более трудоемкой и дорогостоящей частью процесса внедрения КСПУЗ является ее неявная составляющая, заключающаяся в подготовке сотрудников к восприятию перемен и приспособлению к новой системе коммуникаций. Именно поэтому, неявная часть КСПУЗ имеет наибольшую ценность и требует большого внимания со стороны ее разработчиков. Практика свидетельствует о том, что на разработку неявной части СУЗ расходуется вчетверо больше времени и средств, чем на создание ее явной составляющей.

Безусловно, в современных социально-экономических условиях, невозможно представить себе эффективно действующие корпоративные системы управления знаниями без применения технологических решений. Действительно роль IT-инфраструктуры чрезвычайно высока, но это всего лишь частичное решение задачи по

управлению знаниями. Экспертные данные подтверждают, что успех работы информационных технологий зависит на 10% от IT-инфраструктуры и на 90% - от людей [1]. Информационные технологии выступают в качестве одного из составных элементов КСПУЗ, имеющих существенной, но не определяющее значение.

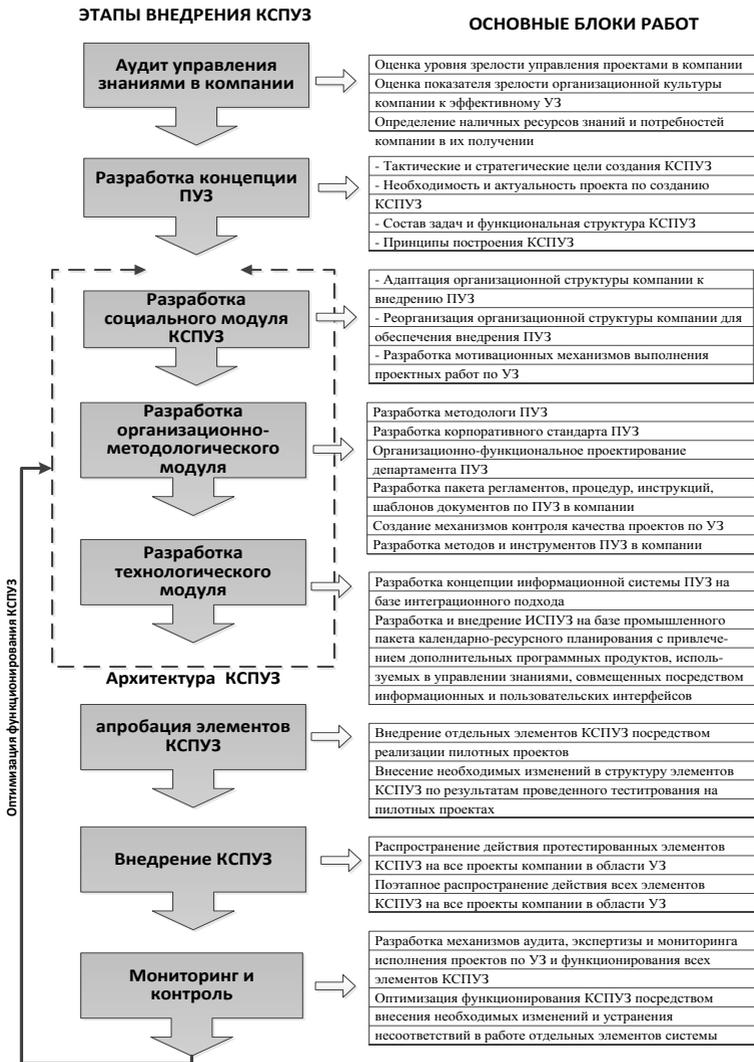


Рис. 3. Алгоритм внедрения корпоративной системы проектного управления знаниями

## Литература

1. Гаврилова Т.А. Базы знаний интеллектуальных систем – СПб.: Питер, 2001.
2. Материалы первой международной конференции «Управление знаниями в современной экономике» 18.03.2010.//Проблемы теории и практики управления.-2010.-№6
3. Социально-экономические проблемы повышения эффективности воспроизводства и управления интеллектуальным капиталом: Материалы международной научно-практической конференции, 19 ноября 2008 г. - М.: Дашков и К, 2009.
4. Харрингтон Дж., Воул Ф. Совершенство управления знаниями. - М.: Стандарты и качество, 2008.

Связь с автором: [av-komarova@yandex.ru](mailto:av-komarova@yandex.ru)

---

*Е.В. Кравченко*

### **СТРАТЕГИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ В СФЕРЕ АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Институт Международного права, экономики,  
гуманитарных наук и управления им. К.В. Россинского  
(Институт им. Россинского)  
г. Краснодар, Россия

Радикальные изменения отношений собственности, происшедшие в России начиная с 90-х гг. XX в., обострили проблемы создания адвокатуры, способной эффективно защищать права граждан, и прежде всего, отстаивать их в актуальной в то время сфере предпринимательской деятельности.

Спрос на высоко квалифицированную правовую помощь обусловил создание в стране некоммерческих организаций в виде новых на то время коллегий адвокатов, рост их численности, специализацию, а также создание в рамках коллегии новых адвокатских образований: кабинет, бюро, фирма, партнерство. Подписанием Президентом РФ 31 мая 2002 года ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в РФ» была открыта новая страница адвокатуры России [1; с.61].

Потребность в получении юридической помощи возникает постоянно и повсеместно. Практически нет такой сферы человеческой деятельности, в которой не нужно было бы знать и применять те или иные правовые нормы. Гарантия государственной защиты прав и свобод человека в свою очередь требует гарантий на получение именно квалифицированной правовой помощи. Реализация права

каждого защищать свои права и свободы всеми способами, не запрещенными законом, требует знания, как о самих правах, так и о таких запретах. Определить орган, полномочный разрешить жалобу или заявление, помочь гражданину составить соответствующий документ, представлять в различных органах - задача юристов. Особым видом такой деятельности является помощь, которая оказывается в рамках уголовного судопроизводства лицам, подозреваемым или обвиняемым в совершении преступления. Причем Конституция РФ, гарантируя обвиняемому право на защиту, прямо связывает его с такой фигурой, как адвокат.

Адвокатская деятельность не является предпринимательской, это квалифицированная юридическая помощь, оказываемая на профессиональной основе лицами, получившими статус адвоката в порядке, установленном Законом (п.1 ст.1 № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в РФ»).

«Адвокатская деятельность-это еще и бизнес», - считает С.Г.Пепеляев, канд.юрид.наук, адвокат, управляющий партнер юридической компании «Пепеляев, Гольцблат и партнеры, с его точки зрения - «В юридических вузах студентов, к сожалению, не учат построению деловых отношений с клиентами...Без знаний о том, как вести гонорарную политику, организовывать маркетинговую работу и отношения с прессой, выстроить карьерную лестницу и др., адвокат не может быть успешен, каким бы профессионалом в правовых вопросах он не был...» [1; с.3].

В соответствии со ст. 16 Кодекса профессиональной этики адвоката, он имеет право на получение гонорара, причитающегося ему в качестве вознаграждения за исполняемую работу, а также на возмещение понесенных им издержек и расходов.

Гонорар адвоката определяется соглашением сторон и может учитывать объем и сложность работы, продолжительность времени необходимого для ее выполнения, опыт и квалификацию адвоката, сроки, степень срочности выполнения работы и иные обстоятельства.

Слово «гонорар» произошло от того, что в Древнем Риме адвокату платили почестями, а не деньгами. Законом Цинция было запрещено; чтобы кто-либо принимал за защиту деньги или подарки. Одной из причин этого было то, что ораторы принадлежали к знаменитейшим и богатейшим семействам.

Со времен закона Цинция у клиентов вошло в обычай одаривать адвокатов и даже чествовать их деньгами, причем профессия осталась такой же уважаемой, как и прежде. Последние римские императоры дозволили адвокатам взимать плату, но при этом приравнивали их профессию к службе [11; с.19-20].

Говоря о размерах адвокатских гонораров, уместно вспомнить слова классика экономической науки. «В профессии, - писал Адам Смит (говоря о труде вообще), - где на одного удачника приходится двадцать неудачников, первый должен зарабатывать тем двадцати.

Адвокат, начинающий только в сорок лет извлекать выгоду из своей профессии, должен вернуть не только расходы по своему образованию, делящемуся столь долгие годы, но и расходы остальных двадцати, которым их профессия, по всем вероятностям, не принесет ничего никогда. Как ни высок гонорар адвоката, он все же ниже того, чем должен бы быть».

Существует несколько принципов в стратегии ценообразования на услуги адвоката, среди которых:

- Принцип затратности. Клиент, передавая адвокату, гонорар оплачивает именно его труд, а не результат по конкретному юридическому делу. Этот принцип тесно связан с принципом независимости гонорара от достигнутых по делу результатов;

- Принцип независимости гонорара от достигнутых по делу результатов. Действующим законодательством адвокату прямо запрещено ставить размер назначаемого гонорара в зависимость от результатов по делу, за исключением требований имущественного характера.

- Принцип свободы установления размера гонорара. Адвокат самостоятельно определяет цену на оказываемые им услуги и не может быть понужден к их снижению либо увеличению;

- Личный принцип. Данный принцип выражается в существующем запрете уступки денежного требования адвоката к клиенту какому-либо третьему лицу.

- Принцип ограничения присвоения спорного имущества. Адвокат не имеет права в какой-либо форме претендовать на имущество, являющееся предметом спора.

- Принцип ограничения долговой зависимости от клиента.

- Запрет залога.

- Неделимость гонорара. Адвокат не может делить полученный гонорар с иными лицами не из числа адвокатов.

Финансовая стратегия адвоката в области ценообразования юридической услуги населению адвокатов преследует такие цели, как:

- Обеспечение окупаемости затраченного труда. Размер гонорара, получаемого от клиента по конкретному делу должен обеспечивать достойный размер дохода адвоката с учетом ряда факторов. Среди факторов, влияющих на окупаемость затраченного труда, основными являются следующие: размер оплаты труда юриста с аналогичными профессиональными характеристиками в государственных и коммерческих структурах; доля гонорара, идущая на погашение ежемесячных взносов на содержание адвокатского образования и органов управления адвокатурой; доля гонорара, идущая на обеспечение процесса работы конкретного адвоката, в том числе на аренду офиса, содержание аппарата помощников, стажеров, секретарей и прочих; уровень налогообложения.

- Определение статуса адвоката. Увеличивая либо уменьшая размер истребуемого гонорара адвокат показывает уровень своей востребованности на рынке юридических услуг.

- Сегрегация клиентуры. Увеличение размера гонорара позволяет отсеять от общего потока клиентов лиц, не готовых оплачивать труд адвоката в полном объеме, а также лиц, не имеющих серьезных претензий на предмет спора, а желающих посутяжничать либо злоупотребить своими правами.

- Привлечение клиентуры. Установление гонорара на невысоком уровне позволяет привлечь дополнительную клиентуру.

Как видно, перечисленные выше цели не могут быть достигнуты одновременно. Так, адвокат может установить высокий размер своего гонорара, чем обеспечит высокую окупаемость своего труда и поднимет свой статус, отсекает нежелательную клиентуру, однако деятельность по привлечению клиентуры будет затруднена. Задача адвоката найти тот уровень цен на свои услуги, который отвечает его профессиональным данным и состоянию рынка юридических услуг в определенном населенном пункте.

Современная экономическая наука также знает несколько основных видов ценовых стратегий, по оказываемым услугам (в нашем случае юридическим услугам, оказываемым адвокатами), к которым относятся: стратегия высоких цен; стратегия средних цен (нейтральное ценообразование); стратегия низких цен (стратегия ценового прорыва); стратегия целевых цен; стратегия льготных цен; стратегия «следования за лидером» [14; с.268-269].

Достижения современной экономической науки можно применять к установлению размера гонорара на услуги отдельного адвоката или адвокатского образования с учетом специфики адвокатской практики.

Стратегия высоких цен эффективна при наличии высокого спроса на услуги определенного адвоката ввиду его высоких профессиональных качеств либо отсутствия относительно сильных конкурентов и имеет как положительные, так и отрицательные последствия.

Во-первых, одновременно с ростом размера дохода каждого отдельного адвоката, как правило, происходит рост качества и требований к оказываемым услугам. В этом случае рост качества адвокатских услуг объясняется рядом причин: уходят, именно низкоквалифицированные специалисты. Во-вторых, ослабевает конкуренция, что ведет сдвиг точки равновесия между кривыми спроса и предложения в сторону усиления спроса и уменьшения предложения. Это ведет к росту цен на оказываемые адвокатами услуги. Высокая стоимость оказываемых адвокатских услуг позволяет адвокату не распылять силы между клиентами и делами, а сосредоточить свои усилия на небольшом количестве хорошо оплачиваемых дел. Таким образом, каждому делу, пусть то будет устная консультация, ведение гражданского дела либо составление кассационной жалобы

в уголовном процессе, адвокат уделяет больше внимания, уменьшение нагрузки на каждого адвоката ведет к уменьшению количества срывов судебных заседаний и процессуальных действий. В-третьих, высокие цены на оказываемые услуги позволяют адвокату укомплектовать штат помощников и пользоваться услугами технического персонала, как правило, секретаря, что ведет к снижению чисто технической нагрузки на адвоката. Адвокат имеет при этом возможность больше внимания уделять в своей работе вопросам, связанным с решением юридических ситуаций, а помощники адвоката могут выполнять его поручения, не требующие высокой юридической квалификации и большого опыта работы. В-четвертых, высокие цены на оказываемые услуги позволяют адвокату пользоваться достижениями современных компьютерных технологий. Как известно, электронно-вычислительная техника и так необходимые в работе каждого юриста справочно-правовые системы отличаются высокой стоимостью. Однако их применение в работе адвоката на сегодняшний момент незаменимо. Полноценная, качественная юридическая услуга опирается на данные, получаемые из всего массива юридических документов, доступ к которым может быть получен адвокатом только при наличии одной из представленных на рынке информационных справочно-правовых систем. В-пятых, те же высокие цены на оказываемые услуги позволяют адвокату выделять средства на повышение своей квалификации в виде прохождения специальных курсов, участия в семинарах по обмену опытом и т.п. В-шестых, при росте размера гонораров, получаемых от населения по соглашениям происходит своеобразная, специфичная только для адвокатской профессии, дифференциация труда. Адвокаты, имеющие значительный стаж работы и, соответственно, большой круг собственной клиентуры, специализируются на оказании платных услуг населению, предприятиям и организациям. Адвокаты, имеющие незначительны стаж работы и не успевшие обзавестись своей платежеспособной клиентурой, как правило, участвуют в оказании помощи гражданам по назначению правоохранительных органов. При этом их заработок складывается из средств, перечисляемых им правоохранительными органами по итогам работы, в зависимости от объема выполненной работы. При подобном разделении труда каждая из двух вышеуказанных категорий адвокатов имеет свой отдельный источник поступления средств, что ведет к увеличению дохода, как отдельного адвоката, так и адвокатского образования, а также адвокатской палаты в целом. В-седьмых, высокие цены на оказываемые услуги позволяют адвокатской палате в оптимальном размере компенсировать затраты на оказание юридической помощи населению в порядке статьи 26 Федерального закона № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» от 31 мая 2002 года.

К отрицательным последствиям «высоких цен» является сам рост цен и соответственно высокая цена на услуги адвокатов.

Стратегия средних цен заключается в установлении размера гонорара адвокатом на одном уровне со средним гонораром на услуги других адвокатов в том же регионе. Использование стратегии средних цен позволяет добиться среднего стабильного дохода. При использовании нейтрального размера гонорара адвокату для привлечения клиентуры необходимо использовать неценовые методы, основными из которых является распространение информации об адвокате и адвокатском образовании, а также личный контакт с клиентом.

Стратегия низких цен имеет своей целью привлечение клиентуры. Однако адвокат, избравшему такую стратегию, необходимо быть уверенным в том, что иные адвокаты не готовы также снизить размеры своих гонораров, результатом чего будет повсеместное падение уровня доходов адвокатов в регионе и, как следствие, снижение качества оказываемых адвокатом услуг. Снижать цены необходимо максимально осторожно. К стратегии низких цен прибегают, как правило, адвокаты из числа молодых специалистов в начале своей карьеры как к временной мере.

В связи с тем, что свои услуги адвокат оказывает лично, при высоком качестве его работы применение стратегии низких цен практически невозможно, в отличие от коммерческих структур, которые при снижении цен имеют возможность увеличить уровень прибыли за счет увеличения сбываемой продукции.

Сущность стратегии целевых цен заключается в том, что адвокат в качестве базового положения при определении размера гонорара определяет размер дохода за определенный период времени (месяц, квартал, год), а затем, в зависимости от количества времени, которое предполагается затратить на оказание конкретной услуги клиенту, устанавливает размер гонорара.

Стратегия льготных цен близка к стратегии низких цен, но отличается тем, что сравнительно невысокий размер гонорара устанавливается не сразу, а с учетом применения льгот определенной категории клиентов.

Стратегия «следования за лидером» предполагает выяснение размеров гонораров адвокатов-лидеров в определенном регионе и равнение по ним. Однако равняться при этом адвокату необходимо не только на размер гонораров, но и на качество предоставляемых услуг [15; с. 43-46].

Определяя цену на оказываемую адвокатом юридическую помощь нужно учитывать ее доступность населению. Однако не каждый гражданин, нуждающийся в ней, в состоянии оплатить услуги адвоката. Законодательство об адвокатуре предусматривает случаи оказания гражданам бесплатной правовой помощи, это означает, что доверитель не уплачивает адвокату вознаграждение. В таких случаях вознаграждение или компенсация адвокату за его труд устанавливаются Правительством РФ.

Бесплатная юридическая помощь оказывается истцам в судах первой инстанции по делам о взыскании алиментов, возмещении вреда, причиненного смертью кормильца, увечьем или иным повреждением здоровья, связанным с трудовой деятельностью; ветеранам Великой Отечественной войны по вопросам, не связанным с предпринимательской деятельностью; гражданам Российской Федерации при составлении заявлений о назначении пенсий и пособий; гражданам Российской Федерации, пострадавшим от политических репрессий, по вопросам, связанным с реабилитацией; несовершеннолетним, содержащимся в учреждениях системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних.

Кроме того, труд адвоката, участвующего в качестве защитника в уголовном судопроизводстве по назначению органов дознания, органов предварительного следствия, прокурора или суда, для подзащитного также является бесплатным.

Говоря о размерах адвокатских гонораров, уместно вспомнить слова классика экономической науки. «В профессии, - писал Адам Смит (говоря о труде вообще), - где на одного удачника приходится двадцать неудачников, первый должен зарабатывать тем двадцати. Адвокат, начинающий только в сорок лет извлекать выгоду из своей профессии, должен вернуть не только расходы по своему образованию, делящемуся столь долгие годы, но и расходы остальных двадцати, которым их профессия, по всем вероятностям, не принесет ничего никогда. Как ни высок гонорар адвоката, он все же ниже того, чем должен бы быть» [1; с.110].

## Литература

1. Адвокатская деятельность: Учебно-практическое пособие / Под общ. ред. канд. юрид. наук В.Н.Буробина.3-е изд., перераб. и доп.- М.:Статут,2005.- 604 с.

2. Боровик И.Е. Гарантии предоставления юридической помощи малоимущим (анализ законодательства Японии и России)// Адвокат.-2010.-№ 1.- С 81-85;

3. Восколович Н.А., Волкова А.А. Профессиональные ассоциации как особый тип некоммерческих организаций// Вестник Московского Университета. Экономическая теория. Серия 6.Экономика.- 2010.-№4.- С. 3-12.

4. Габов А.В. Некоммерческие организации: теоретические и практические проблемы// Законы России: опыт, анализ, практика.- 2008.-№10.-С.93.

5. Гражданский кодекс РФ. - М.: ГроссМедиа,2007.- 496с.

6. Еникеев З.Д. Ориентиры развития юридического образования в современной России// Государство и право.-2010.- №2.-С.23-33;

7. Климушкин В.А. О подходах к проблеме определения вознаграждения адвоката за оказанную юридическую помощь// Адвокат.- 2009.-№ 2.- С. 6-20.

8. Кодекс профессиональной этики адвоката. Принят первым Всероссийским съездом адвокатов 31 января 2003 года (с изменениями и дополнениями, утвержденными вторым Всероссийским съездом адвокатов 08.04.2005 г.) – М.: Информ-Право, 2010 – 44 с.

9. Литовкин В.Н. Некоммерческие организации: введение в тему.// Журнал российского права.- 2009. - №1.-С.3-6;

10. Могилевский С. Некоммерческое партнерство.// Приложение к ежемесячному юридическому журналу Хозяйство и право, приложение.-2008г .-№10 (октябрь).- 64с;

11. Молло М. Правила адвокатской профессии во Франции. СПб.: Юридический центр Пресс, 2004.- С.19-20.

12. Федеральный закон от 31.05.2002 № 63-ФЗ (ред. от 24.07.2007, с изм. от 03.12.2007) «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 26.04.2002).// «Российская газета», №100, 05.06.2002; «Собрание законодательства РФ», 10.06.2002, №23, ст.2102.

13. Федеральный закон от 05.04.2010 № 40-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросу поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций» (принят ГД ФС РФ 24.03.2010, одобрен Советом Федерации 31.03.2010)// «Российская газета», №72,07.04.2010; «Собрание законодательства РФ», 12.04.2010, №15, ст.1736.

14. Цены и ценообразование /Под ред. В.Е.Есипова.- СПб., 2002.

15. Чашин А. Н. Стратегия и тактика адвокатской деятельности / учеб.пособие / А.Н.Чашин.- М.: Дело и Сервис, 2008.- 272 с.

16. Юрьева Т.В. Экономика некоммерческих организаций: Учеб. пособие.- М.: Юристъ, 2002.- 320с.

Связь с автором: elena.kravchenko@land.ru

---

*О.О. Левицких*

## **МЕТОДИКА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Волжский университет им. В.И. Татищева  
г. Тольятти, Россия

В условиях современной рыночной экономике любое предприятие сталкивается с проблемой выбора методики оптимального ценообразования своей продукции и его прогнозирования в стратегической перспективе с учетом изменяющейся внешней экономической среды, поскольку цена- это важнейший экономический показатель, напрямую влияющий на доходы предприятия. Ценообразование - это

процесс формирования цены, контролируемый в первую очередь самим предприятием, следовательно, применение эффективной методики ценообразования позволит управлять уровнем спроса на продукцию, обеспечить высокую доходность организации, ее конкурентоспособность. Процесс ценообразования является частью системы стратегического управления деятельностью предприятия. Следовательно, стратегия формирования цены на продукцию непосредственно связана с общей стратегией развития хозяйствующего субъекта, которая представляет собой генеральный план действий, систему способов и методов управления, направленных на выбор наиболее оптимальных путей обеспечения эффективной работы предприятия в долгосрочной перспективе. Основной целью применения методик прогнозирования ценообразования с учетом затрат на производство и продажу продукции является формирование оптимальной ценовой стратегии на предприятии, которая позволит обеспечить его эффективное развитие и максимизацию доходов в долгосрочной перспективе. В соответствии с поставленной целью формируются основные задачи процесса прогнозирования ценообразования, такие как: увеличение спроса на продукцию, повышение конкурентоспособности продукции по ценовому фактору, завоевание новых сегментов рынка, повышение доходов предприятия.

Основная проблема в развитии ценовой стратегии на предприятии связана с установлением цен на продукцию без учета структуры затрат на производство и продажу этой продукции. С целью формирования эффективной стратегии ценообразования необходимо применение экономико-математических методов, например корреляционно-регрессионного анализа, отражающий взаимосвязь между изменяющимися величинами и их воздействие на результирующий показатель. Данный метод содержит две составляющие — корреляционный анализ и регрессионный анализ. Корреляционный анализ — это количественный метод определения тесноты и направления взаимосвязи между выборочными переменными величинами. Регрессионный анализ — это количественный метод определения вида математической функции в причинно-следственной зависимости между переменными величинами [2]. С помощью данного анализа является степень влияния выбранных факторов на результирующий показатель. В общем виде уравнение регрессии имеет вид:

$$Y = B_0 + \sum B_i X_i + \sum B_{ij} X_j X_j + \sum B_{ii} X_i^2 + \dots, \quad (1)$$

где:  $Y$  - параметр оптимизации;  $B_0$ ;  $B_i$ ;  $B_{ij}$ - коэффициенты уравнения регрессии;  $X_i$ - факторы, воздействующие на параметр оптимизации.

Практическая реализация корреляционно-регрессионного анализа осуществляется по следующим этапам:

- 1) Выбор объекта исследования – промышленное предприятие.
- 2) Постановка задачи – определение цены и оптимальных производственных затрат.

3) Выбор параметров оптимизации, то есть тех показателей которые предлагается оптимизировать посредством использования экономико-математических методов. В работе предложено оптимизировать три параметра – затраты переменные (У1), затраты постоянные (У2), цена оптовая (У3).

4) Выбор факторов воздействия – факторы должны иметь количественную оценку и отсутствие мультиколлинеарности, то есть взаимозависимости. Для каждого фактора необходимо выбрать максимальный (верхний) и минимальный (нижний) уровень варьирования. Выбирая факторы необходимо учитывать область, ограничивающую их возможное варьирование. Для каждого фактора устанавливают: интервал варьирования - это половина от разности между верхним и нижним уровнями, основной уровень возможного варьирования, который представляет собой разность между максимальным уровнем варьирования и интервалом варьирования. В работе для исследования выбрано три воздействующих фактора на каждый параметр оптимизации, каждый фактор варьирует на двух уровнях – верхнем и нижнем. Таким образом, все возможные варианты воздействия факторов будут отражены в восьми вариантах:  $2^3 = 8$  [1].

5) Составление уравнения регрессии. Определение коэффициента уравнения регрессии производится по формуле:

$$\text{Коэффициент уравнения регрессии} = (\sum X_i n_i) : N, \quad (2)$$

где:  $X_i$ - факторы, воздействующие на параметр оптимизации;  $Y$  - параметр оптимизации;  $N$  – количество вариантов варьирования факторов;  $n$  – номер анализируемого периода.

6) исследование факторной зависимости и проверка ее значимости;

7) оценка результатов анализа и подготовка рекомендаций по их практическому использованию.

С помощью экономико-математических методов анализа, в частности корреляционно-регрессионного, в работе предложен расчет оптимальной цены на продукцию предприятия с учетом оптимизации переменных и постоянных затрат. Основным видом деятельности объекта исследования является производство автомобилей, запасных частей, продукции станкостроения, инструмента. Информационной базой для проведения корреляционно-регрессионного анализа, в части анализа ценообразования с учетом постоянных и переменных затрат, являются данные бухгалтерской отчетности, в данном случае отчета о прибылях и убытках за ряд лет, а также информация о цене, удельных переменных и постоянных затрат на производство и продажу продукции (см. табл. 1).

Таблица 1

**Основные финансовые показатели промышленного  
предприятия в период 2003- 2010 гг.**

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Объем продаж, тыс. шт.	610	626	649	625	663,5	598,5	300	460
2. Цена оптовая, тыс.руб.	176	201,2	204,2	243,9	233	267,73	280	300
3. Выручка от продажи продукции, млн.руб.	107381	125977	132531	152445	154626	160238	84183	137935
4. Затраты переменные, млн.руб.	82566	99923	108663	114487	127591	145837	69705	115439
5. Затраты переменные удельные, тыс.руб.	135,36	159,62	167,43	183,18	192,30	243,67	232,35	250,95
6. Затраты постоянные, млн.руб.	14658	12638	16367	26478	19289	14365	23960	18333
7. Затраты постоянные удельные, тыс.руб.	24,03	20,19	25,22	42,36	29,07	24	79,87	39,86
8. Затраты постоянные удельные без учета амортизации и коммерческих затрат, тыс.руб.	11,17	6,386	10,76	25,14	10,17	0,19	49,96	14,86
9. Заработная плата удельная, тыс.руб.	17,23	19,5	20,4	26	27,44	29,78	36,58	32,501
10. Отчисления на страховые нужды удельные, тыс.руб.	5,80	6,70	5,70	7	7,45	7,28	10,97	8,38
11. Заработная плата и отчисления на страховые нужды удельные, тыс. руб.	23,03	26,20	26,10	33	34,89	37,06	47,55	40,88
12. Амортизация удельная, тыс.руб.	7,12	5,5	5,97	7,2	7,469	9,852	14,093	13,017
13. Материальные затраты удельные, тыс.руб.	112,18	133,30	141,20	150	157,25	205,42	183,67	209,39
14. Прочие запасы и затраты удельные, тыс.руб.	0,1377	0,121	0,1325	0,1792	0,1567	1,18797	1,13	0,68261
15. Коммерческие расходы удельные, тыс.руб.	5,739	8,302	8,487	10,026	11,43	13,954	15,813	11,977
16. Полная себестоимость проданной продукции, млн.руб.	97225	112561	125031	140965	146880	160202	93665	133772
17. Прибыль от продаж, млн.руб.	10156	13416	7500	11480	7746	36	-9482	4163
18. Прибыль от продаж удельная, млн.руб.	16,649	21,42	11,55	18,368	11,674	0,06015	-31,607	9,05

Как видно из данных таблицы, максимальный уровень объема продаж был в 2007 году, минимальный – в 2009 году. В этом периоде на предприятии наблюдалось существенное затоваривание продукции, что объясняется возникновением экономического кризиса в стране. Максимальная выручка от продажи продукции была получена в 2008 году, ее величина в этом периоде составляла 160238 млн. руб., что обусловлено высоким уровнем продажи продукции в совокупности с ее оптимально высокой ценой. Однако величина себестоимости в этот период также имела максимальное значение, что непосредственно оказало влияние на прибыль от продаж предприятия. Максимальная величина убытка от производства и продажи продукции наблюдалась в 2009 году (-9482 млн.руб.), тогда как максимальное значение прибыли от продаж исследуемого периода было в 2004 году. Таким образом, выбраны воздействующие факторы на процесс ценообразования с учетом производственных и непроизводственных затрат. На основе проведенного сравнительного анализа данных прошлого периода деятельности промышленного предприятия для каждого из выбранных факторов определены верхний и нижний уровни варьирования. С помощью этих данных определяется основной уровень варьирования и интервал варьирования по каждому фактору. В таблице 2 представлен корреляционно-регрессионный анализ параметров ценообразования и затрат.

Данные таблицы 2 служат информационной базой для построения матрицы влияния факторов на параметры оптимизации (см. табл. 3).

Данные таблицы отражают все возможные комбинации влияния факторов воздействия (X) на параметры оптимизации (Y). X<sub>0</sub> является фиктивной переменной, отражающая величину свободного члена B<sub>0</sub> в уравнении регрессии.

По данным матрицы влияния факторов на параметры оптимизации рассчитываются коэффициенты уравнения регрессии, описывающих поверхность отклика, то есть параметра оптимизации в локальном участке вблизи основного уровня. В работе рассматривается влияние факторов на три параметра оптимизации, каждому параметру соответствует свое уравнение регрессии. При его составления необходимо учитывать знаки воздействующих факторов (X), а полученный результат должен быть разделен на количество вариантов влияния факторов (8).

Таблица 2

Корреляционно-регрессионный анализ финансовых показателей деятельности промышленного предприятия

Факторы (X) влияющие на затраты переменные (У1)	Материальные затраты удельные (X1)	Прочие запасы и затраты удельные, тыс. руб. (X2)	Затраты на оплату труда и страховые отчисления удельные (X3)
Основной уровень	160,789	0,6545	35,29
Верхний уровень	209,395	1,188	47,547
Нижний уровень	112,184	0,121	23,033
Интервал варьирования	48,605	0,5335	12,257
Факторы (X) влияющие на затраты постоянные (У2)	Постоянные затраты без амортизации и коммерческих расходов (X1)	Удельная амортизация (X2)	Коммерческие расходы удельные (X3)
Основной уровень	25,078	9,796	12,057
Верхний уровень	49,961	14,093	15,813
Нижний уровень	0,196	5,500	8,302
Интервал варьирования	24,88	4,296	3,755
Факторы (X) влияющие на цену оптовую (У3)	Затраты переменные удельные (X1)	Затраты постоянные удельные (X2)	Прибыль от продаж удельная (X3)
Основной уровень	193,154	50,027	-5,09
Верхний уровень	250,954	79,867	21,43
Нижний уровень	135,355	20,188	-31,61
Интервал варьирования	57,799	29,839	26,52

Таблица 3

## Матрица влияния факторов на параметры оптимизации

Годы	X0	X1	X2	X3	Y1	Y2	Y3
2003	+	+	+	+	135,355	24,0305	176
2004	+	+	+	-	159,62	20,188	201,2
2005	+	+	-	-	167,433	25,2193	204,2
2006	+	-	+	+	183,179	42,3648	243,9
2007	+	-	-	+	192,299	29,0718	233
2008	+	-	+	-	243,671	24,002	267,73
2009	+	+	-	-	232,35	79,867	280
2010	+	+	-	+	250,954	39,855	300

Таким образом, для параметра оптимизации – переменные затраты (Y1) коэффициенты уравнения регрессии (B) рассчитываются следующим образом:

$$B_0 = (135,355+159,62+167,433+183,179+192,299+243,671+232,35+250,954)/8 = 195,6;$$

$$B_1 = (135,355+159,62+167,433-183,179-192,299-243,671+232,35+250,954)/8 = 40,82;$$

$$B_2 = (135,355+159,62-167,433+183,179-192,299+243,671-232,35-250,954)/8 = -15,15;$$

$$B_3 = (135,355-159,62-167,433+183,179+192,299-243,671-232,35+250,954)/8 = -5,16.$$

Уравнение регрессии для Y1:

$$Y_1 = 195,6 + 40,82 X_1 - 15,15 X_2 - 5,16 X_3.$$

По аналогии составляются уравнения регрессии для параметров оптимизации Y2 и Y3. Коэффициенты уравнения регрессии (B) для параметра оптимизации постоянные расходы (Y2):

$$B_0 = (24,03+20,188+25,219+42,365+29,072+24,002+79,867+39,855)/8 = 35,57;$$

$$B_1 = (24,03+20,188+25,219-42,365-29,072-24,002+79,867+39,855)/8 = 11,72;$$

$$B_2 = (24,03+20,188-25,219+42,365-29,072+24,002-79,867-39,855)/8 = -7,93;$$

$$B_3 = (24,03-20,188-25,219+42,365+29,072-24,002-79,867+39,855)/8 = -1,74.$$

Уравнение регрессии для Y2:

$$Y_2 = 35,57 + 11,72 X_1 - 7,93 X_2 - 1,74 X_3.$$

Коэффициенты уравнения регрессии (В) для параметра оптимизации постоянные расходы (УЗ):

$$B_0 = (176+201,2+204,2+243,9+233+267,73+280+ 300)/8 = 238,25;$$

$$B_1 = (176+201,2+204,2-243,9-233-267,73+280+ 300)/8 = 52,1;$$

$$B_2 = (176+201,2-204,2+243,9-233+267,73-280- 300)/8 = -16,05;$$

$$B_3 = (176-201,2-204,2+243,9+233-267,73-280+ 300)/8 = -0,029.$$

Уравнение регрессии для УЗ:

$$УЗ = 238,25 + 52,1 X_1 - 16,05 X_2 - 0,029 X_3.$$

Линейные уравнения регрессии, в том числе величина коэффициентов уравнения регрессии, позволяют оценить степень влияния факторов X на параметры оптимизации – чем больше значение  $B_i$ , тем сильнее влияние факторов X на параметры Y. Положительный знак перед коэффициентом  $B_i$  показывает, что увеличение соответствующего фактора приводит к росту параметра оптимизации (отклика), отрицательный знак свидетельствует об уменьшении влияния воздействующих факторов на параметры оптимизации. Данные расчеты служат информационной основой для последующего исследования факторной зависимости и проверки ее статистической значимости, например, с помощью определения критериев Стьюдента и Кохрена. Заключительным этапом корреляционно-регрессионного анализа является оценка результатов анализа и подготовка рекомендаций по их практическому использованию в стратегической перспективе развития предприятия.

### Литература

1. Макарова В.И. Инновационно-инвестиционный механизм управления предприятием в условиях рыночных отношений (монография) / Изд-во Саратовского университета, 2004.-276с.

2. Поляков Л.Е. Коэффициент ранговой корреляции Спирмена/ Электронный ресурс / Режим доступа: [www.eduhmao.ru](http://www.eduhmao.ru)

Связь с автором: [Loo-05@mail.ru](mailto:Loo-05@mail.ru)

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТИПЫ СТРАТЕГИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ**

Кубанский государственный аграрный университет  
г. Краснодар, Россия

Определение стратегии для фирмы принципиально зависит от конкретной ситуации, в которой она находится. В частности, это касается того, как руководство фирмы воспринимает различные рыночные возможности, какие сильные стороны своего потенциала фирма намеревается задействовать, какие традиции в области стратегических решений существуют на фирме, и т.д. Анализ практики выбора стратегий показывает, что существуют общие подходы к формулированию стратегии и общие рамки, в которые вписываются стратегии.

Существующие в современном бизнесе стратегии объединяются в три группы: наступательная (стратегия прорыва); оборонительная (стратегия выживания); стратегия сокращения и смены вида бизнеса.

Каждый из стратегических курсов имеет множество вариантов, определяемых конкретными условиями производственной деятельности компании. Существуют и многоотраслевые планы деятельности, сочетающие в себе несколько элементов каждой группы.

Наступательная стратегия направлена на завоевание крупной доли рынка и даже лидирующего положения в новой отрасли или на новом рынке. Она базируется на инновационных технологиях и предпринимательском подходе.

Основными типами наступательной стратегии являются:

- противопоставление сильным сторонам конкурентов;
- использование слабых сторон конкурентов;
- проведение одновременного наступления на разных уровнях (усиление рекламной деятельности, снижение цен, дополнительные скидки);
- захват свободных сегментов рынка.

Оборонительная стратегия предусматривает удержание занимаемых позиций на рынке с сохранением имеющейся доли. Эту политику выбирают компании с удовлетворительной рыночной позицией и недостатком финансовых возможностей для активного наступления. Данный тип развития требует внимания к НТП.

Стратегия сокращения и смены вида бизнеса используется тогда, когда компания после достаточно длинного периода роста и для повышения эффективности нуждается в перераспределении сил.

Практически многоотраслевые компании-производители одновременно могут использовать несколько стратегий развития:

- глубокого проникновения;
- роста;

- развития рынка;
- развития продукта;
- диверсификации.

Правильная стратегия развития включает в себя инвестирование, уникальность компании, готовность руководства к компромиссам, планы партнерства и сотрудничества с операторами розничных сетей, что становится особенно важно, так как баланс взаимоотношений участников рынка начал постепенно перемещаться в сторону существующих операторов розничной торговли.

Используя современные технологии в процессе обработки информации, крупные розничные операторы четко прогнозируют рыночную ситуацию и обходятся без дистрибьюторского посредничества. Они получают важную информацию о спросе, предпочтениях, реакции покупателей на различные нововведения. На основе данных о потребителях, формате и месторасположении торговой точки, колебаниях объемов продаж делаются выводы о необходимом ассортименте и запасах товаров. Грамотное программное обеспечение розничных структур позволяет анализировать товарные группы, отдельные товары, рассчитывать рентабельность торговли, автоматически формировать заказы.

Связь с автором: Stolyarova-1989@mail.ru

---

*А.М. Фоминых*

### **КЛЮЧЕВЫЕ ПАТОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ**

Институт кадрового развития и менеджмента  
Уральского государственного педагогического  
университета  
г. Екатеринбург, Россия

Любую организацию можно сравнить с организмом человека: организация, как и организм человека, иногда подвергается болезням. Здоровый организм выступает базисом жизнедеятельности человека. Любые патологии в организме способны создать для человека определенные барьеры в его развитии и деятельности. Менеджер, как и врач, должен следить за отклонениями от нормы в организации.

Любые отклонения от нормы в организации в менеджменте стали называть патологией. Термин «патология» был заимствован из медицины. Патология (от греч. *παθος* — страдание, боль, болезнь и *λογος* — изучение) — отклонение от нормального состояния или

процесса развития. Патология исследует процессы отклонения от нормы [2, с. 208].

Термин «организационная патология» был впервые введен польской исследователем Я. Станишкис в 1972 г. при анализе организационных структур. Это понятие сейчас используется в двух значениях — как отклонение от нормы и как дисфункция. Главная особенность патологий состоит в том, что организация не может их разрешить самостоятельно. Это связано с трудностями в их выявлении и преодолении. Внешние признаки проявления патологии зачастую воспринимаются как отдельные независимые проблемы. Причем, одни проблемы могут быть причинами патологии, другие — ее следствиями [1, с. 12].

Патологии зависят от многих факторов, их взаимосвязь с элементами структуры организации требуют системного подхода в устранении. В этом и состоит трудность — попытка решения проблемы может вызвать сбой в другой части системы и способствовать возникновению новой патологии. Риски возникновения патологий усиливаются, и количество их увеличивается при существенном изменении условий работы организации, с появлением новых раздражающих факторов внешней среды. Они приобретают массовый характер в период проведения масштабных экономических преобразований, что обуславливает особую важность данной проблемы.

В научной литературе по менеджменту оргпатологии разделяют на две группы: в строении организаций и в управленческих решениях.

А.И. Пригожин выделяет следующие типы патологий в строении организаций:

- господство структуры над функцией;
- бюрократизм;
- стагнация;
- несовместимость личности с функцией.

Сущность первой сводится к принципу: «возникла проблема — создаем организацию». Это одна из наиболее типичных патологий управленческого мышления. Она особенно характерна для отечественной модели управления организацией. Как следствие такого мышления — разрастание бюрократии (рост удельного веса работников, занятых в системе управления, различного рода ведомств). Дело состоит не в создании все новых и новых структур, а в определении функций и подгонке под данную функцию старой или новой структуры. Речь идет о том, что должна доминировать функция над структурой, а не наоборот, структура над функцией.

Итак, функция первична по отношению к структуре. Последняя, вообще, нужна только в той мере и в том виде, в каком она наилучшим образом обеспечивает выполнение функции.

Верный путь предупреждения такой оргпатологии — избегание чисто структурных решений организационных проблем и задач. Стараться там, где только можно, вместо подразделения или организа-

ции создавать механизм (программы, мотивация, новые приоритеты).

А.И. Пригожин бюрократизм характеризует как феномен личной зависимости между людьми в организации. Каждый работник в организации обладает неким своим ресурсом. Бюрократизм начинается с того момента, когда работник начинает эксплуатировать этот ресурс личного усмотрения, гипертрофируя его, а иногда даже доводя до грани законности. При этом личная составляющая должностного поведения начинает подавлять целесообразность, эффективность должностного поведения и сказывается на функционировании организации в целом.

Ученый Мертон называет данное явление ритуализмом, сущность которого в подмене цели средствами ( средства (правила, постановления) – все; цель – ничто).

Согласно «закону Паркинсона» (С.Н.Паркинсон), количество сотрудников имеет тенденцию автоматически увеличиваться. Это происходит потому, что каждый служащий стремится иметь больше подчиненных и меньше конкурентов. В результате происходит непрерывное расширение бюрократии, преследующей свои собственные цели.

Н.Смелзер трактует бюрократизм как ограничение самостоятельности работников организации, разного рода правилами и постановлениями, что лишает организацию гибкости и способности к нововведениям.

Данная разновидность оргпатологии, в отличие от предыдущей, неустранима. Лучший способ сопротивления ей — прозрачность деятельности, унификация учета и доступность его для обзора. Сильное средство — обозначение порока публично или в узком кругу, т. е. предъявление работнику понимания средой типа его поведения как именно такой формы оргпатологии. А еще более надежный путь — формирование корпоративной культуры, т. е. объединения персонала вокруг общефирменных целей.

Сущность третьей разновидности патологии организационного строения – стагнации – заключается, по А.И.Пригожину, в потере способности реагировать на изменяющиеся условия внутренней и внешней среды, потере способности к развитию.

Профилактикой стагнации может выступать своевременная оргдиагностика и консультации профессионалов в сфере управления и развития отрасли. Основная проблема патологии состоит в реализации преобразований, поэтому необходимо подобрать программу, которая вызовет наименьшее сопротивление.

Несовместимость личности с функцией. Данная патология связана с подбором личности под конкретную функцию. Нельзя поручить разработку креативного проекта работнику с бюрократическим типом личности. Способ решения — разделение функций.

Патологии в строении организаций охватывают всю структуру предприятия — от управляющего органа до подведомственных

звеньев. Следствием является нарушение связей между подразделениями, центром и отделами, замедление выполнения решений, сбой в функционировании системы организации в целом. Патологии этого типа обычно характерны для крупных организаций и соответствуют стадии зрелости; обычно они связаны с укрупнением организации [4, с.20].

К патологиям управленческих решений А.И.Пригожин относит следующие разновидности:

- маятниковые решения;
- дублирование организационного порядка;
- игнорирование организационного порядка;
- разрыв между решением и исполнением;
- демотивирующий стиль руководства;
- инверсия.

Сущность «маятниковости» заключается в том, что новое управленческое решение заменяет прежнее лишь на время, после чего происходит возвращение к старому. То есть, решения принимаются, затем от них отказываются, причем не ради новых, а чтобы вернуться к прежним решениям. Разделить-объединить, централизовать-децентрализовать — повторение подобных колебаний и составляет этот вид оргпатологии. Эта разновидность организационной патологии — также характерная черта отечественной деловой культуры. Первый шаг в преодолении патологии — поиск причин маятниковых решений, далее — их устранение.

Дублирование организационного порядка - это когда работнику приказывают делать то, что он и без того обязан делать согласно положению о его службе или должностной инструкции. Организационный порядок есть система постоянно действующих связей, норм, должностей. Он относится к числу наивысших управленческих ценностей, ибо обеспечивает организации устойчивость, автоматизм функционирования, дает возможность управлять организацией в режиме автопилота. Грамотное управление стремиться максимальное число решений перевести в ранг организационного порядка.

Дублировать его в приказах и распоряжениях - значит разрушать его. Тогда в сознании работника весь мир его обязанностей делится на обязательные и не очень. К первым он относит те, о которых сверху напоминают, ко вторым - остальные. Но напоминания эти часто случайны, ситуативны. За всеми просчетами подчиненных никакой начальник не уследит. Но зловредный принцип такого разделения, не желая, конечно, того, он этими действиями вводит. Дублирование организационного порядка устраняют его обновлением.

Игнорирование организационного порядка заключается в постоянном нарушении введенных и целесообразных связей и норм, принятия решений вопреки им. Самый распространенный вариант проявления оргпатологии - задания «через голову» нижестоящих руководителей. Нередко от первого руководителя такие воздействия идут и через 2-3 головы. Патологичность таких отношений - в подрыве

ве статуса руководителей среднего звена, их собственный потенциал снижается, их указания воспринимаются подчиненными как необязательные. Основной путь устранения патологии — предупреждение возникновения подобной ситуации.

Разрыв между решением и исполнением - осложнение реализации принятого решения неучтенными факторами или невозможность его осуществления. Осуществимость управленческих решений есть важнейший показатель управляемости организации. Среди причин невыполнения решений отмечают как низкую исполнительскую дисциплину, так и пороки в самих решениях.

Демотивирующий стиль руководства проявляется в преобладании критических замечаний со стороны руководителя на результаты работы сотрудников над положительными оценками и поощрениями. Показательно, что сами руководители редко считают это патологией и сколько-нибудь значимой проблемой. Упущенные возможности отсюда огромные: безынициативность, неудовлетворенность сказываются на количестве и качестве труда. Преодоление этого вида патологии связано с развитием культуры, введение этических стандартов, поощрений и благодарностей.

Инверсия означает состояние, когда результат управленческого воздействия оказывается противоположным его цели. Инверсию можно выразить в крылатом выражении «хотели как лучше, а получилось как всегда». Кстати, демотивирующий стиль руководства приводит именно к такой патологии, демотивированные сотрудники осложняют достижение целей. [3]

Возникновению патологий в управленческих решениях способствуют не только неправильные решения руководящих органов, но и сформировавшиеся патологии в строении организации. Данные патологии также приводят к нарушению рабочего процесса, вызывают спады в деятельности организации.

Процесс развития организации привязывают к следующим этапам: становление, взросление, зрелость, старость и смерть. Модель жизненных циклов И. Адизеса включает две фазы развития организации — рост и старение [5].

Каждой фазе жизненного цикла организации, по мнению Н.И.Ануфриевой, присущи свои патологии.

Зарождение сопровождается господством структуры над функцией, характерно преобладание неформальных отношений. На стадии развития возникают инверсии. Этап юности опасен как переломный момент и характеризуется возникновением различных патологий: обособленностью подразделений, неуправляемостью, дублированием организационного порядка, демотивацией руководства.

Этап расцвета в идеале подразумевает достижение организацией наивысшей стадии развития и не предполагает патологий.

На стадии стабилизации возможно подавление развития функционированием. Этап аристократизма характеризуется стагнацией, рассеиванием целей. Заключительные стадии развития организации

— бюрократизация и смерть — выражаются в разрыве решений и реализации, подавлении развития функционированием, обособленности подразделений, бюрократизации.

Существует ряд патологий, не привязанных к определенному этапу: несовместимость личности с функцией, маятниковые решения, игнорирование организационного порядка, конфликт в организационных отношениях, появление клики и демотивация могут появиться на любой стадии, начиная с юности, а рассеивание целей — с этапа аристократизма [1].

В целях оптимального функционирования организации руководитель должен проводить анализ на наличие патологий. Своевременное нивелирование патологий позитивно скажется на развитии организации.

### Литература

1. Ануфриева Н.И. Патологии организации// Всероссийский экономический журнал. - 2006. - № 12. - С.12.
2. Большой медицинский словарь. - М., 2005.
3. Пригожин А. И. Методы развития организаций. - М. - МЦФЭР, 2003.
4. Симонова А.П. Патологии социальных организаций//Социология организаций. - 2010. - № 3. - С. 20.
5. Филонович С. Р., Кушелевич Е. И. Теория жизненных циклов организации И. Адизеса и российская действительность // Социологические исследования. -1996. - № 10. - С. 63—71.

Связь с автором: [kir7906@mail.ru](mailto:kir7906@mail.ru)

---

*С.К. Швец*

### **ЭЛИМИНИРОВАНИЕ РИСКОВ НЕФИНАНСОВЫХ КОМПАНИЙ**

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

В своей бизнес-деятельности нефинансовые компании подвергаются различного рода рискам. При этом они стремятся элиминировать (исключать) рисковые факторы, которые отрицательно влияют на их стоимость.

В настоящем исследовании под элиминированием рисков (Risk Response Planning) понимается совокупность стратегий, методов и

инструментов (способов) минимизации негативных последствий рисков в компании.

В процессе элиминирования рисков в компании осуществляется разработка стратегий (методов, инструментов), обеспечивающих снижение отрицательного воздействия рисков на ее ключевые экономические показатели (КЭП). При этом компания ищет такие управленческие решения, которые обеспечивают определенный компромисс между достижением КЭП и угрозой потенциальных убытков (потерь). Поиск приемлемого риска позволяет оценить воздействие рисков, концентрировать и распределять ресурсы, а также разрабатывать соответствующую программу элиминирования рисков, направленную на превентивное и последующее воздействие на риск.

Основной целью элиминирования рисков в компании является доведение выявленных и оцененных рисков до приемлемого уровня. Концепция приемлемого риска замещает подход к определению «абсолютной безопасности», который, как правило, используется в различных отраслях техники и технологии. В соответствии с подходом «абсолютной безопасности» считается практически возможным исключить любую вероятность возникновения негативного воздействия рисков для инженерных, технических систем, опасных производств и т.п. В этом случае компания ориентируется на нулевую вероятность возникновения рисков. Однако, на практике, в процессе бизнес-деятельности компания не сможет полностью устранить потенциальные факторы рисков, которые могут привести к нежелательному сценарию развития отдельных бизнес-процессов – к отклонению от выбранных стратегических бизнес-целей. В этих условиях элиминирование рисков является важным составным элементом системы интегрированного управления рисками в компании.

В условиях жесткой конкуренции на рынках компании вынуждены оптимизировать приемлемый уровень подверженности риску. Это позволяет ей стабильно получать доходы, превышающие среднерыночный уровень (например, за счет сбалансированности стратегий элиминирования рисков, которые не позволяют превышать «критическую массу» рисков).

С учетом отмеченных положений в компании разрабатываются основные процедуры элиминирования рисков (рис. 1).

*Блок 1.* Определение толерантности компании к риску осуществляется с целью определения склонности руководителей, менеджеров, акционеров и стейкхолдеров к рискам и их последствиям.

*Блок 2.* Выбор стратегий элиминирования рисков производится с учетом конъюнктуры рынка, финансового положения компании, системы принятой контрактации, особенностей производственно-технической продукции, а также специфики бизнес-деятельности и др. В компаниях, как правило, используются (иногда одновременно) следующие типы стратегий элиминирования рисков: безрисковая стратегия, стратегия принятия риска, стратегия превентивного воздействия и стратегия последующего воздействия.

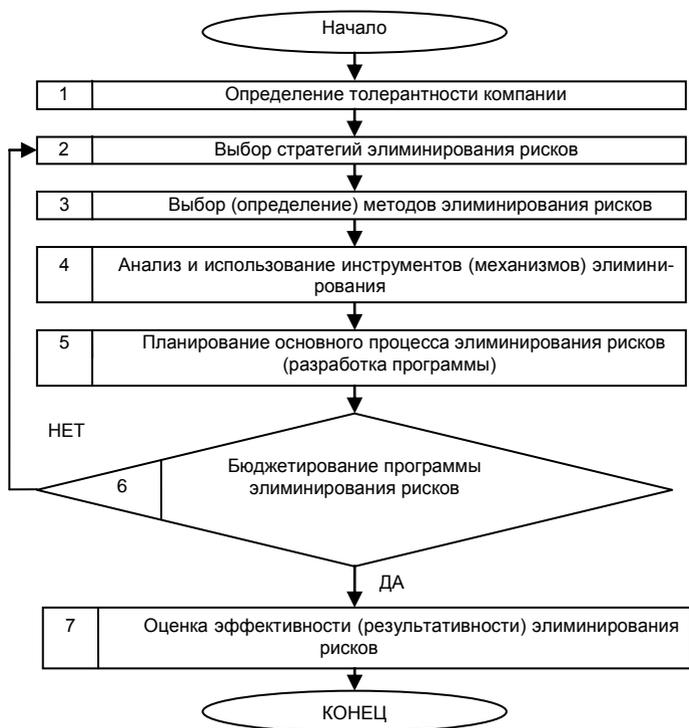


Рис. 1. Укрупненная блок-схема основного процесса элиминирования рисков в компании

**Блок 3.** Выбор (определение) методов элиминирования рисков. Для реализации той или иной стратегии элиминирования рисков используется широкий спектр методов (подходов). Выбор одного из них (например, страхование или самострахование) осуществляется на основе сравнительной оценки их эффективности и влияния на стоимость компании.

**Блок 4.** Анализ и использование инструментов (механизмов) элиминирования рисков. На этапе анализа инструментов (способов) элиминирования осуществляется конкретизация выбранного метода (доведение его до четкого алгоритма), определение исполнителей и необходимых ресурсов для реализации соответствующего инструментария (например, для метода хеджирования обосновывается использование фьючерсов и опционов).

**Блок 5.** Планирование основного процесса элиминирования рисков предполагает разработку набора управляющих воздействий в виде антирисковых мероприятий и необходимых для этого объемов и источников финансирования.

**Блок 6.** В процессе бюджетирования осуществляется разработка индивидуальных и сводных бюджетов компании (самостоятельных бизнес-единиц) с учетом утвержденных лимитов.

**Блок 7.** Оценка эффективности (результативности) элиминирования рисков проводится с целью сопоставления достижения поставленных целей (стратегий) по элиминированию рисков с затратами тех или иных ресурсов, которые поддерживают систему интегрированного управления рисками на заданном уровне.

В процессе элиминирования рисков компания разрабатывает программу действий по оптимизации подверженности рискам: что необходимо застраховать, где возможно самострахование и каким образом на основе сравнения выгод и затрат оптимизации каждого типа (класса) риска и с учетом взаимосвязей между рисками принимается решение об их оптимальном уровне.

Основным механизмом реализации целей элиминирования рисков в компании являются стратегии управления рисками.

В соответствии с концепцией интегрированного управления рисками выделяют следующие стратегии управления рисками в компании:

- безрисковая стратегия;
- стратегия принятия риска;
- стратегия превентивного воздействия на риск;
- стратегия последующего воздействия на риск.

**Безрисковая стратегия (избежание риска)** является эффективным средством избегания негативных последствий бизнес-деятельности компании в том случае, когда вероятность риска и последствия его воздействия оказывают существенное влияние на активы компании.

**Стратегия принятия риска** применяется в том случае, когда компания не предусматривает каких-либо специальных действий в отношении определенного типа (класса) риска. В этом случае менеджмент компании сознательно идет на риск и развивает бизнес до тех пор, пока убытки от последствий наступивших рисков не приведут к невозполнимым потерям. Подобная стратегия также не представляется оптимальной в силу того, что вероятный конечный результат - отрицательная прибыль - не соотносится с основной целью бизнеса. Основные просчеты в данном случае - отсутствие системного анализа состояния рынка и его динамики, факторов рисков, а также гибкого реагирования на изменившиеся условия.

**Стратегия превентивного воздействия на риски** осуществляется с целью создания условий, исключающих появление причин и факторов рисков. В процессе реализации стратегии разрабатываются мероприятия, направленные на уменьшение вероятности убытков (потерь), а также минимизации их последствий.

**Стратегия последующего воздействия на риски** разрабатывается с целью создания условий для уменьшения (минимизации) воздействия последствий реализации рискового события на деятельность компании.

Выбор той или иной стратегии по элиминированию рисков определяется общей бизнес-стратегией компании. Так, если компания ориентируется на завоевание рынка, то, как правило, используется вторая и третья стратегии управления риском. Если же компания ориентируется на сохранение сложившегося положения на рынке или на обеспечение своей финансовой устойчивости, то выбором чаще всего являются первая и вторая стратегии.

В своей бизнес-деятельности компании подвергаются, как уже было отмечено, систематическим и специфическим рискам. Причем специфические риски в общем перечне (каталоге) рисков компании составляют около 70-80 %. В этих условиях компании стремятся элиминировать рисковые факторы, которые влияют на их прогнозируемые денежные потоки. В связи с этим такие денежные потоки будут значительно больше у компаний, которые используют методы (инструменты) элиминирования. У них значительно снизится стоимость заемного финансирования, поскольку риск дефолта зависит как от специфических рисков, так и от рыночного риска. Доля долговых обязательств, которую компания может использовать для финансирования своей производственной деятельности, может увеличиваться из-за снижения влияния специфических рисков.

Элиминирование рисков в первую очередь повышает стоимость относительно небольших компаний, акционерный капитал которых сосредоточен в руках небольшого числа мажоритарных акционеров, а также для компаний, имеющих значительные долговые обязательства и текущие издержки потенциального дефолта.

В процессе элиминирования рисков необходимо рассмотреть потенциальные издержки и выгоды элиминирования (т.е. элиминируются те риски, когда выгоды от элиминирования превышают возможные издержки).

Элиминирование рисков в компании имеет как явные, так и неявные затраты, которые изменяются в зависимости от элиминируемого риска и способа (инструмента) элиминирования. Следует отметить, что некоторые процедуры элиминирования рисков интегрированы в стандартные инвестиционные и финансовые решения, которые принимают компании в условиях неопределенности. В этом случае степень влияния интегрированного риска на бизнес-деятельность компании определяется активами, в которые осуществляется инвестирование и используемыми при этом схемами финансирования.

Часть интегрированного риска может быть элиминирована инвестиционными решениями, которые принимает компания. Инвестиционные решения могут оказывать влияние не только на риски, специфические для компании (например, вид технологического оборудования), но и на систематические риски. В этом случае компания диверсифицирует свой бизнес по многим направлениям с целью снижения изменчивости доходов и делают компанию более устойчивой.

Компании могут влиять на интегрированный риск с помощью принимаемых финансовых решений. В этих условиях компании стремятся оптимизировать схемы финансирования (например, осуществляя заимствование и приобретение активов в едином денежном эквиваленте). Необеспечение данного условия повышает риск дефолта и стоимость заемного финансирования, что обеспечит в конечном счете повышение стоимости компании в целом. Иногда компании, которые считают, что краткосрочные ставки низки по сравнению с долгосрочными ставками, могут занять денежные средства на короткий срок для финансирования долгосрочных инвестиций с целью последующего перехода к долгосрочному долгу.

*Явные* издержки представляют собой затраты, которые могут быть определены конкретно на прогнозируемый период (например, затраты по страховой защите, затраты на опционы и т.п.).

*Неявные* издержки связаны с затратами, которые могут быть произведены или не произведены (например, использование форвардных или фьючерсных контрактов). Компания, которая покупает фьючерсный контракт, чтобы зафиксировать цену своей продукции, возможно, не столкнется с необходимостью немедленных платежей, но ей придется отказываться от потенциальной прибыли, если цены на продукцию пойдут вверх.

Наибольшую эффективность системы элиминирования рисков обеспечивают в компаниях, которые имеют следующие характеристики:

- высокая волатильность денежных потоков в перспективном периоде;
- наличие высоких барьеров входа на рынок (аэрокосмическая промышленность).

Это объясняется тем, что стратегии элиминирования рисков тесно взаимосвязаны и обусловлены бизнес-стратегиями компании (т.е. при принятии рискованных решений преобладают стратегические цели, а не финансовые).

При этом снижение уровня рисков ведет к снижению волатильности денежных потоков, которые генерирует компания, экономии издержек, а также повышению стоимости компании.

## Литература

1. Дамодаран А. Стратегический риск-менеджмент. Принципы и методики. Пер. с англ. - М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010
2. Prakash Shimpi. Integrating Corporate Risk Management. Texere, 2001
3. Швец С.К. Система интегрированного управления рисками в компании. - СПб.: Изд. СПбГУ, 2009

**Секция 4**

**ЭКОНОМИКА ТРУДА, ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР В ЭКОНОМИКЕ,  
ЭКОНОМИКА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ,  
ДЕМОГРАФИЯ**

*А.И. Забродская, Л.Д. Забродская*

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ  
ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА  
АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРЕДПРИЯТИЯХ  
РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

Харьковский государственный  
университет питания и торговли  
г. Харьков, Украина

Повышенное внимание к проблемам формирования и оценки эффективности человеческого фактора непосредственно связано с необходимостью ускорения социально-экономического развития стран в современном мире. Ужесточение конкуренции, стремление к построению открытой экономической модели национальной экономики Украины и интеграции во всемирные рыночные отношения предопределяют актуальность проблемы формирования человеческого фактора, способного обеспечивать стабильное развитие экономики в целом и предприятий в частности. Вместе с тем для современного этапа развития Украины характерная активизация дестабилизирующих факторов, которые требуют формирования человеческого фактора, способного выполнять задачу антикризисного управления. Поэтому разработка методического инструментария формирования человеческого фактора в антикризисном управлении предприятиями, в том числе предприятиями розничной торговли и оценки его эффективности становится приоритетным направлением развития менеджмента [1].

Разработанная методика оценки эффективности системы формирования человеческого фактора в предприятиях розничной торговли основывается на таких результатах исследования авторов [2-4]:

человеческий фактор рассматривается как комплекс свойств человека (групп людей), используемый в процессе создания материальных благ и услуг, в результате чего он становится главной движущей силой развития общества, предприятия, индивидуума;

формирование человеческого фактора является целенаправленной системой;

человеческий фактор предприятия является результатом эффективной реализации необходимой совокупности мероприятий формирования;

понятие «человеческий фактора антикризисного управления предприятия» сформулировано как комплекс свойств персонала, используемый в производственно-хозяйственной деятельности предприятия и отвечающий специфическим требованиям антикризисного управления;

степень реализации всей совокупности мероприятий формирования человеческого фактора определяет уровень антикризисного управления в предприятии;

Таким образом, оценку эффективности системы формирования человеческого фактора антикризисного управления в предприятиях розничной торговли предлагается осуществлять на основе разработанного методического подхода путем последовательной реализации таких этапов.

Этап 1 – определение цели и критерия оценки.

Поскольку оценка эффективности направлена на определение степени реализации целей, то целью данного этапа является определение результатов формирования человеческого фактора в антикризисном управлении на предприятии за определенный период времени. Тогда критерием оценки является соответствие (или не соответствие) преобладающих свойств человеческого фактора требованиям антикризисного управления на предприятии на определенную дату.

Этап 2 – обоснование выбора основных принципов оценки.

Принципы – это совокупность базовых правил проведения оценки системы в целом. Вследствие того, что формирование человеческого фактора возможно лишь в случае обеспечения:

во-первых, условий создания, поддержки и развития необходимых свойств у персонала предприятия;

во-вторых, эффективного использования существующих свойств, что и является гарантом антикризисной устойчивости предприятия в условиях нестабильности среды ведения бизнеса.

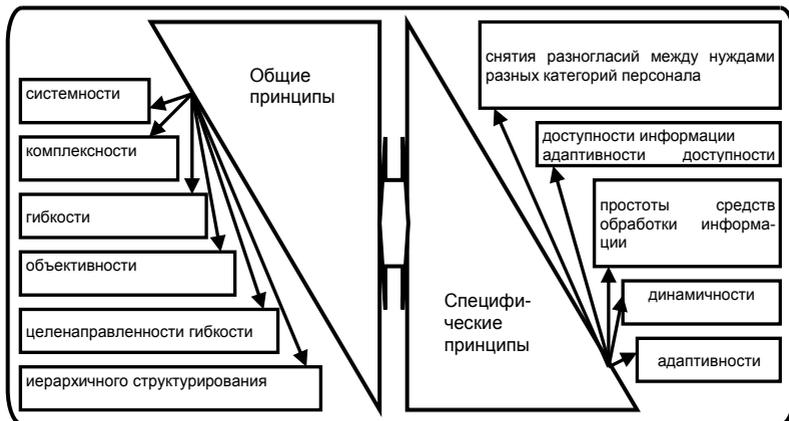


Рис. 1. Совокупность принципов оценки эффективности системы формирования человеческого фактора антикризисного управления предприятиями розничной торговли

В результате исследования с учетом специфики розничной торговли и особенностей, связанных с процессом формирования человеческого фактора антикризисного управления доказана целесообразность использования как общих принципов оценки эффективности деятельности предприятия и персонала, так и специфических принципов, которые являются обязательными лишь во время оценки эффективности системы формирования человеческого фактора антикризисного управления.

Совокупность выделенных принципов оценки эффективности системы формирования человеческого фактора антикризисного управления предприятиями розничной торговли приведена на рис. 1.

Этап 3 – сравнение превалирующих свойств человеческого фактора требованиям антикризисного управления на предприятии.

Оценка проводится с применением матрицы, где столбцы отображают фазы развития кризиса в предприятии, а в строках – соответствие человеческого фактора требованиям антикризисного управления (см. рис. 2):

если предприятие позиционируется в квадратах на диагональной линии, то человеческий фактор соответствует требованиям антикризисного управления и, следовательно, необходимо внедрение мероприятий по использованию имеющихся преимуществ и формированию свойств, отвечающих требованиям антикризисного управления относительно более высокой фазы развития кризиса;

другие позиции свидетельствуют про то, что превалирующие свойства человеческого фактора не отвечают требованиям антикризисного управления относительно существующей фазы развития кризиса, а потому необходимо внедрение экстренных мер по приведению человеческого фактора в соответствие требованиям антикризисного управления. Иначе положение предприятия ухудшится.

Результаты оценки эффективности системы формирования человеческого фактора антикризисного управления в предприятиях розничной торговли г. Харькова свидетельствуют о наличии проблем на большинстве предприятий.

Количественное измерение критерия оценки эффективности системы формирования человеческого фактора антикризисного управления определялось с помощью метода экспертной оценки в следующей последовательности: 1) сформирована группа экспертов (руководитель или уполномоченное им лицо с каждого исследуемого предприятия розничной торговли); 2) разработана анкета определения критерия; 3) проведен опрос экспертов по предложенной анкете; 4) обработка результатов; 5) выводы, в соответствии с которыми окончательно определен критерий оценки.

		Фаза развития кризиса в предприятии			
		Первая	Вторая	Третья	Четвертая
Соответствие человеческого фактора требованиям антикризисного управления по фазам развития кризиса	Первая				
	Вторая				
	Третья				
	Четвертая				

Рис. 2. Матрица соответствия человеческого фактора требованиям антикризисного управления в предприятии розничной торговли

Таким образом, процедура оценки эффективности системы формирования человеческого фактора антикризисного управления в предприятии розничной торговли состоит в следующем:

1. Определение совокупности превалирующих свойств на предприятии по категориям персонала (ВЛ1; ВЛ2; ... ВЛ<sub>n</sub>).

2. Определение требований антикризисного управления к свойствам человеческого фактора по категориям персонала относительно имеющейся фазы развития кризиса (ВМ1; ВМ2; ... ВМ<sub>n</sub>).

3. Установление соответствия свойств человеческого фактора требованиям антикризисного управления.

4. Идентификация эффективности системы по критерию оценки:

1) если все свойства человеческого фактора предприятия соответствуют требованиям антикризисного управления ( $ВЛ_{1,2,...,n} \approx ВМ_{1,2,...,n}$ ), то система оценивается как эффективная;

2) если больше половины свойств человеческого фактора предприятия соответствуют требованиям антикризисного управления ( $\frac{n}{2} ВЛ + 1 \approx ВМ$ ), то система оценивается как преимущественно эффективная;

3) в других случаях – система оценивается как не эффективная.

Во втором и третьем случаях для достижения эффективности необходимо внедрение мер воздействия на конкретные свойства, которые не соответствуют требованиям антикризисного управления.

Структурно-логическая схема методического подхода к оценке эффективности системы формирования человеческого фактора антикризисного управления в предприятии розничной торговли приведена на рис. 3.

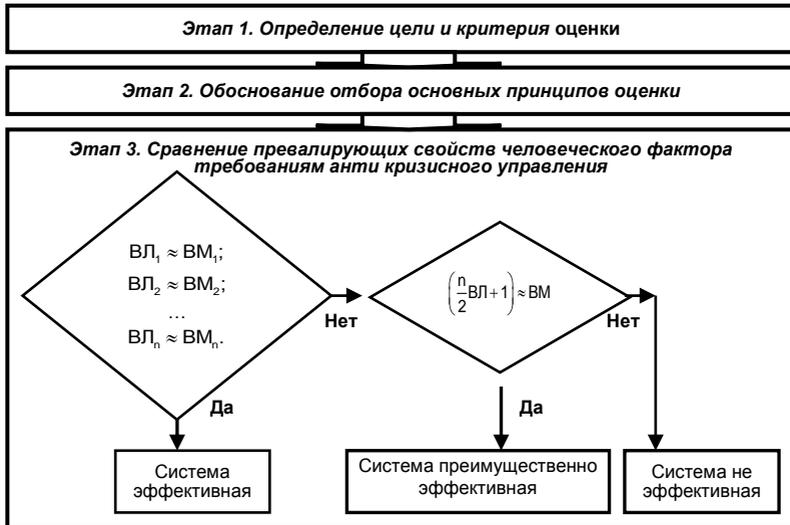


Рис. 3. Структурно-логическая схема методического подхода к оценке эффективности системы формирования человеческого фактора антикризисного управления в предприятии розничной торговли

Таким образом, внедрение разработанного методического подхода позволяет оценивать эффективность системы формирования человеческого фактора антикризисного управления в предприятиях розничной торговли и целенаправленно формировать такие свойства, которые удовлетворят специфические требования антикризисного управления, т.е. позволяет оценивать результаты разработки и внедрения системы в целом или ее отдельных мероприятий (элементов) за определенный период времени.

### Литература

1. Забродська Л.Д., Чорна М.В., Забродська Г.І. Проблеми національної економіки щодо формування людського фактора в Україні / Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. – Харків, ХДУХТ, 2011. – Вип. 1(13). – Ч. 1. – С. 168-175.
2. Забродська Г.І. Людський фактор: трансформація підходів до визначення сутності / Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. – Харків, ХДУХТ, 2011. – Вип. 2(14). – Ч. 1. – С. 111-119.
3. Забродська Г.І. Людський фактор на підприємствах роздрібно-ї торгівлі/ СХІД. – 2010. – №1(101). – С. 69-74.

4. Забродська Г.І. Розробка методичного інструментарію аналізу умов формування людського фактора антикризового управління підприємств роздрібною торгівлі / СХІД. – 2010. – №5(105). – С. 27 – 33.

Связь с автором: e-mail: any24@mail.ru

---

*П.М. Мансуров*

**ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ И СОЦИАЛЬНО-  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ ЖИЗНИ В СЕЛЬСКИХ  
МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ УЛЬЯНОВСКОЙ  
ОБЛАСТИ**

Ульяновский государственный технический университет  
г. Ульяновск, Россия

Население – основное богатство любой страны, без него жизнь государства невозможна. Но в последнее десятилетие демографические процессы, происходящие в нашей стране, имеют ярко выраженный негативный характер. Низкая рождаемость в сочетании с высокой смертностью привели к эффекту депопуляции, выразившемуся в естественной убыли населения в подавляющем большинстве регионов страны и в России в целом. Ульяновская область не стала исключением. Названная проблема особо значима в сельских муниципальных образованиях.

Так, анализ демографического состояния населения Ульяновской области свидетельствует, что показатель рождаемости растет только в последние три года и незначительно уступает российским показателям, однако смертность превышает значения российских показателей и имеет тенденцию к увеличению (см. рис.1). Особенно тревожное положение характеризует показатель естественной убыли населения, в последние три года он значительно превышает российские значения и свидетельствует о сокращении численности населения Ульяновской области.

В Ульяновской области наблюдалось сокращение численности детей и подростков, обучающихся в школах, что привело к сокращению сети дошкольных учреждений и начальных школ. Наблюдаемый на сегодняшний день рост рождаемости детей и увеличение числа детей до года свидетельствует о назревающих проблемах в обеспечении их названными учреждениями.



Рис. 1 Характеристика демографического состояния Ульяновской области  
 Источник: авторск. по данным Госкомстата РФ по Ульяновской области

В 2009-2010 учебном году было оптимизировано 26 школ, 11 реорганизованы в форме присоединения к другой школе, две школы реорганизованы в филиалы, 20 школ реорганизованы из основных общеобразовательных школ в начальные общеобразовательные школы, 12 школ реорганизованы из средних в основные общеобразовательные школы, деятельность 2-х школ приостановлена. Основная причина данного процесса – сложная демографическая ситуация в сельской местности.

На демографическую ситуацию влияют также жилищные проблемы. Продолжается спад инвестиционной активности в строительство объектов жилищно-гражданского назначения. Значительная часть жилищного фонда находится в ветхом и аварийном состоянии. Подавляющая часть сельского жилищного фонда не удовлетворяет потребностям населения не только по объему, но и по качественным характеристикам. Основная часть районного жилого фонда не имеет элементарных коммунальных удобств.

На демографическую ситуацию влияют не только жилищные проблемы, но и незащищенность работников, низкая мотивация их труда, недостаточное материальное положение. Все это не способствует тому, чтобы молодые семьи оставались жить в деревне. Низкоквалифицированный труд не может обеспечить в современных

условиях рост доходов населения до уровня, необходимого для удовлетворения его современных потребностей.

Сельское население не может пользоваться платными медицинскими услугами, платным образованием в средних и высших учебных заведениях, а также приобретать отдельные продукты питания и одежду. Это свидетельствует не только о массовом обнищании жителей села, но и о глубокой социально-экономической дискриминации. Из-за отсутствия возможности материального обеспечения многие молодые люди не вступают в брак, что влияет на деторождение.

Состояние социальной сферы также одна из причин, по которой сельское население не собирается работать и жить на селе. Количество клубов, Домов культур, киноустановок и библиотек в Ульяновской области сократилось в процессе приватизации и репрофилирования. Это отрицательно сказывается не только на культурном развитии сельского населения, особенно молодежи, но способствует росту преступности, алкоголизма, наркомании и в целом на демографической ситуации в районе.

Для решения демографических и социальных проблем сельского населения необходим комплексный подход, который предусматривает целенаправленные меры на федеральном и региональном уровне. Социальная политика на территориальном уровне должна быть конкретизирована по целям и методам.

### **Литература**

1. Территориальный орган службы государственной статистики по Ульяновской области // <http://uln.gks.ru/default.aspx>

Связь с автором: mansurovpm@mail.ru

---

*Л.М. Сафина*

### **РОЛЬ СТРАХОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ**

Казанский (Приволжский) федеральный университет  
г. Казань, Россия

На сегодняшний день интерес к проблеме улучшения качества трудовой жизни (КТЖ) носит не только научный, но и практический характер. В условиях недостатка финансовых ресурсов и возрастающей конкуренции знания, умения и навыки каждого работника становятся значительным стратегическим ресурсом. Прямая зависи-

мость экономических результатов производства от КТЖ определяет необходимость обеспечения высокого качества трудовой жизни.

Обобщение результатов отечественных и западных исследований позволяет нам выделить наиболее часто определяемые компоненты как наиболее значимые для понимания сути категории КТЖ. Большинство авторов определяют следующие компоненты КТЖ: справедливая оплата труда, безопасные и здоровые условия труда и содержание труда. В данной статье будет рассмотрена роль страхования в формировании такого компонента КТЖ как безопасность условий труда.

Статистика Международной организации труда (МОТ) и российских исследовательских центров свидетельствует том, что проблема безопасности организации труда в России стоит достаточно остро. В России, по данным МОТ, ежегодно погибает 190 тысяч работников, из них 15 тысяч – от несчастных случаев. Кроме того, порядка 180 тысяч человек вынуждены досрочно выходить на пенсию из-за несчастных случаев на производстве и профзаболеваний. Официальная статистика Росструда, не учитывающая частный бизнес и теневую экономику, насчитывает лишь 4 тысячи граждан ежегодно пострадавших в том или ином виде на рабочем месте.

Как показали опубликованные в СМИ в мае 2010 года результаты опроса, проведенного исследовательским центром Superjob, 32% работающих россиян оценивают уровень охраны труда на своих рабочих местах как крайне низкий. [1]

Очевидно, что решение проблемы безопасной организации труда затрагивает экономические интересы в первую очередь работодателей. Любые меры направленные на улучшения безопасности можно определить в денежном эквиваленте как расходы организации. Чем сложнее система организации безопасности труда, тем дороже она обходится организации. Высокая доля этих расходов в себестоимости единицы продукции снижает конкурентоспособность продукции и прибыль организации. В связи с этим, во всем мире главенствующая роль в установлении норм и контроль за безопасностью организации труда принадлежит государству. Именно государство, используя широкий спектр инструментов, формирует среду, где работодатели вынуждены организовывать труд с учетом требований безопасности.

Было бы не верным утверждать, что только разработка и внедрение разнообразных правил, норм по безопасности организации труда и создание государственных структур контроля за исполнением этих требований гарантирует снижение числа несчастных случаев на производстве.

Изменения условий производства предполагает появление новых рисков. Использование нанотехнологий, химических веществ и общее нарастание интенсивности труда объективно определяют вероятность наступления несчастных случаев на производстве. Существует две альтернативы для решения социально-экономических

последствий несчастных случаев и болезней на производстве - это самострахование и страхование. Мы остановимся на страховании как экономическом методе управления риском. Страхование от несчастных случаев и болезней в России реализуется через систему обязательного и добровольного страхования и практически не отличается от аналогичной системы страхования в мире. Однако, в России конечный результат обеспечения страховой защиты имущественных интересов граждан связанных с жизнью и здоровьем отличается от западного. В развитых странах при наступлении страхового случая величина компенсации может достигать суммы в несколько миллионов долларов. Российские компенсации значительно ниже. Для того, чтобы разобраться почему это происходит, необходимо рассмотреть как практически осуществляется страхование от несчастных случаев и болезней в России.

В рамках обязательного страхования можно выделить два основных направления: во-первых, это страхование отдельных категорий работников, чья профессиональная деятельность связана с повышенным риском несчастного случая при исполнении своих служебных обязанностей. Как правило, такое страхование охватывает государственных служащих (военные, сотрудники полиции, прокуроры, судьи и т.д.) и осуществляется на основании законов регулирующих статус данной категории граждан. Страхование осуществляется за счет средств государственного бюджета. Страховое возмещение определяется исходя либо из должностного оклада, либо МРОТ на основании величины фактического ущерба здоровью застрахованного работника.

Во-вторых, страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний осуществляется в рамках социального страхования.[2] В этом случае страхование осуществляется за счет средств работодателя в размере от 0,2 до 8,5 % от фонда оплаты труда, в зависимости от вида деятельности по классам профессионального риска. Такой подход к определению страхового тарифа остается и в законопроекте о страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов.[3] Практическим осуществлением данного вида страхования в России занимается Фонд социального страхования РФ. При наступлении страхового случая по закону гражданин в праве рассчитывать только на определенный набор выплат (пособие по временной нетрудоспособности, единовременную выплату в случае смерти, ежемесячные страховые выплаты и оплата медицинских сверх расходов ОМС). Принципиальным является то, что страховое обеспечение по данному виду страхования рассчитывается исходя из минимальных социальных гарантий. Как результат, эти выплаты очень малы. Например, с 2010 год максимальная сумма единовременной страховой выплаты в случае смерти работника установлена

в размере 64400 рублей (в 2009 году это сумма была в размере 58500 рублей).

Закономерно можно выдвинуть предположение, что всеобщность и обязательность этого вида страхования, с одной стороны, и высокие показатели травматизма, с другой стороны, будут определять значительный спрос на данный страховой продукт в России. Однако, при наступлении страхового случая, работодатели стремятся урегулировать вопрос с пострадавшим работником, или его наследниками без обращения в ФСС. Это происходит по ряду причин. В данной работе мы не будем рассматривать вопросы, связанные с процедурой расследования несчастных случаев на производстве, а остановимся только на экономических аспектах реализации страхового механизма.

Во-первых, при регистрации страхового случая в ФСС страховые взносы работодателя будут увеличены либо за счет применения надбавок к базовому страховому тарифу, либо путем изменения класса опасности предприятия. Законодательством предусмотрено 32 класса профессиональных рисков, каждый из которых имеет свой базовый страховой тариф. Увеличение страховых взносов повышает расходы организации.

Во-вторых, выплаты в пользу пострадавшего работника не покрывают реальных затрат на восстановления здоровья. В случае значительного ущерба (инвалидности, смерти пострадавшего) нет социальных гарантий сохранения качества жизни пострадавшего и его семьи. Кроме того, никто не гарантирует работнику сохранение его прежнего рабочего места и заработной платы, последующего трудоустройства в случае ограничения его трудоспособности. Если работодатель предлагает «договориться» на более выгодных условиях, то работник сам отказывается от претензий к работодателю. В случае не согласия, работодатель всегда имеет инструмент давления на работника скрытый в самой процедуре урегулирования убытков при наступлении страхового случая по данному виду страхования. Ключевым моментом урегулирования является составление страхового акта в присутствии представителей работодателя, сотрудников ФСС и др. (в соответствии с Трудовым кодексом, приказом Минсоцразвития РФ №275 и т.д.) и подписание этого акта всеми участниками. Без страхового акта выплата страхового возмещения не осуществляется. Таким образом, отсутствие эффективных механизмов социальной защиты и зависимое положение работника в процедуре урегулирования убытков влияет на количество обращений в ФСС. В большинстве случаев пострадавшие работники вынуждены соглашаться на условия урегулирования работодателей.

Во всем мире система обязательного страхования от несчастных случаев на производстве дополняется системой добровольного страхования. Российские страховые компании активно разрабатывают и продвигают такой страховой продукт как страхование от несчастных случаев и болезней. По данным ФССН на 30.09.2011 года

из 578 страховщиков 428 (74%) страховых организаций имели лицензию на осуществления страхования от несчастных случаев и болезней. Однако, основным препятствием развития в России этого вида страхования на добровольных началах остается низкий уровень доходов населения. Например, эксперты Высшей школы экономики в докладе «Уровень и образ жизни населения России в 1989-2009 гг.» и «Сравнительный анализ потребления и расходов в жилищной сфере» констатировали тот факт, что доходы 40% населения сократились: уровень реальных доходов 20% самых бедных упал в 1,45 раза (сравнивались 1990-й и 2009-й годы), еще у 20%, примыкающих к самым бедным — в 1,2 раза. [4]

Таким образом, система страховой защиты от рисков несчастных случаев на производстве и заболеваний в России не эффективна. Она не способна обеспечить высокое качество трудовой жизни. Без серьезного реформирования, в первую очередь в системе ФСС, качественное изменение в социальной защите населения не произойдет.

На наш взгляд, возможны следующие варианты реформирования. Первый путь предполагает реформирование в рамках существующего механизма социального страхования через ФСС. Этот путь предполагает совершенствование существующей законодательной базы, доработку «узких» мест. Например, увеличение льгот по уплате страховых взносов при включении инвалидов в трудовой процесс. Для организаций сейчас сохраняется льгота по уплате взносов по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и заболеваний, которая предусматривает оплату 60% от размера страховых тарифов с выплат, начисленных инвалидам I, II и III групп. Для стимулирования работодателей по активному включению инвалидов в трудовой процесс льгота может быть до 100% (по данному виду страхования).

Со стороны страхователей (работодателей) вызывает много нареканий нормативная база определения класса опасности. Ежегодно до 15 апреля все коммерческие организации должны подтвердить класс опасности, к которому относится предприятие. [5] На сегодняшний день порядок определения и отнесения предприятия к тому или иному классу опасности морально устарел. В этом отношении показательным является такой пример. Если предприятие оптовой и розничной торговли (1 класс профессионального риска, страховой тариф 0,2%) свернет торговлю, а имеющееся имущество сдаст в аренду, то оно будет отнесено к 5 классу профессионального риска со страховым тарифом 0,6%. Такой путь реформирования, решая частные вопросы, не может принципиально изменить систему обеспечения страховой защиты работающих граждан.

Другой путь реформирования предполагает изменение самого механизма обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве. При этом предполагается, что практическим осуществлением данного страхования будут заниматься стра-

ховые компании. Это, безусловно, тоже потребует серьезной подготовки законодательной базы.

Рассмотрим, какие преимущества возникают при такой схеме реализации обязательного страхования от несчастных случаев на производстве. Во-первых, это более широкий выбор схем страхования для работодателей с учетом специфики работы конкретного предприятия. Появляется возможность включения дополнительных условий в договор страхования.

Во-вторых, создается основа для более гибкого использования страхового тарифа и роста страхового возмещения.

Кроме того, передача обязательного вида страхования (по аналогии с ОСАГО и ОМС) подстегнет развитие самого страхового рынка в России. По оценкам, величина поступлений страховых взносов по страхованию от несчастных случаев на производстве составит в 2012 году 71,8 миллиарда рублей, в 2013 году - 80,1 миллиарда рублей, в 2014 году - 88,7 миллиарда рублей.

В заключение можно констатировать, что при осуществлении обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и болезней страховыми компаниями появляется экономическая основа для роста страховых возмещений по данным рискам, соответственно роста социальной защиты и КТЖ населения России.

### Литература

1. По вине работодателей в год погибает до 190 тысяч жителей России //Статистика, 2010. Электронное издание/ Режим доступа: <http://statistika.ru>

2. ФЗ N 125 «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» от 24 июля 1998 г., Электронное издание/ Режим доступа: <http://www.referent.ru/1/171610>

3. Правительство РФ обсудит тарифы на страхование от несчастных случаев на производстве Электронное издание/ Режим доступа: <http://www.allinsurance.ru/biser.nsf/AllDocs>

4. Полунин А. 20 лет реформ: 40% населения не нашли своего места в России// Свободная пресса. Электронное издание/ Режим доступа: <http://svpressa.ru/politic/article/41896/>

5. Постановление Правительства РФ N 713 Правила отнесения видов экономической деятельности к классу профессионального риска, от 01.12.2005. Электронное издание/ Режим доступа: <http://www.referent.ru/1/173935>

Связь с автором: [lilisafina@yandex.ru](mailto:lilisafina@yandex.ru)

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВРЕМЕННОГО ЛАГА ПРИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ**

Институт транспорта и связи  
г. Рига, Латвия

С появлением термина «человеческий капитал» его сущность неразрывно связана с инвестициями, позволяющими повысить эффективность труда как одного из производственных факторов. Основой такого повышения эффективности труда являются приобретенные работниками новые ценные качества. Американский экономист Теодор Шульц, лауреат Нобелевской премии 1979 года, первым применившим данный термин, дал ему такую формулировку: «Все человеческие способности являются или врожденными, или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденные способности. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом» [1].

Интерес к роли человеческого капитала в экономике существенно возрастает со второй половины 20 столетия. Так, при вручении Т.Шульцу Нобелевской премии Эрик Лундберг, член Шведской королевской академии наук, отметил как заслугу лауреата то, что он сумел показать: «...американская экономика в течение длительного времени получала более высокий доход от «человеческого капитала», чем от вещественного капитала» [2]. Объективными причинами приобретения человеческим капиталом нового качественного значения являются:

- переход развитых стран на новый путь социально-экономического развития;
- увеличение в структуре национального богатства доли невещественных элементов: научных достижений, уровня образования населения, качества здравоохранения.

Экономическая оценка инвестиций в человеческий капитал сводится к выявлению зависимости между затратами и результатом. Так, результатом совокупных издержек, связанных с получением образования является повышение эффективности труда. При этом, повышение эффективности труда как результат инвестиций в образование будет иметь место только через определенный интервал времени после осуществления затрат. Подобные исследования относятся к проблемам изучения корреляции рядов динамики с лагом. Чтобы правильно оценить влияние изменения значений одного ряда на другой необходимо сдвигать один ряд относительно другого на определенный промежуток времени - лаг. Определение такого лага –

важная задача предварительного нормативного анализа в исследовании корреляции рядов динамики.

В макроэкономическом исследовании человеческий капитал рассмотрен как фактор роста национальной экономики. Его влияние на экономический рост происходит через многообразные процессы и явления, прямо или косвенно стимулирующие экономический рост. Обобщенная оценка, предполагающая, что увеличение человеческого капитала на один процент приводит к ускорению темпов роста ВВП в расчете на одного жителя на 1-3% [ 3 ], детализирована по факторам прямого и косвенного воздействия с учетом различных условий и значений временного лага.

Развитие теории человеческого капитала показало, что инвестиции в человеческий капитал обязательно воздействуют на экономику страны на макроуровне. К. Макконнелл и С. Брю [ 4 ] выделяют следующие виды инвестиций в человеческий капитал:

- расходы на образование (все виды образования, в том числе и повышение квалификации);
- расходы на здравоохранение (как непосредственно на медицинское обслуживание, так и на профилактику, диетическое питание, улучшение жилищных условий и социальную защиту населения);
- расходы на мобильность (программы, которые позволяют находить информацию о наличии рабочих мест и помогать в миграционных процессах).

Данные инвестиции оказывают влияние на макро индикаторы опосредованно и с определенным временным лагом. Это, в частности, подтверждается тем, что построенные в ходе исследования зависимости в одном временном периоде не показали наличия корреляции между этими инвестициями и, такими макроэкономическими показателями, как уровень бедности, располагаемый доход, хотя логика подсказывает, что такие зависимости должны существовать.

Очевидно, что перечисленные расходы достигают цели не в тот момент, когда они сделаны, а через несколько лет, и только тогда они способны повлиять на человеческий капитал путем улучшения ситуации с образованием, здоровьем людей и осуществлением человеческих прав. Это позволяет предположить, что вышеперечисленные инвестиции имеют косвенное влияние на макроэкономические показатели с определенным временным лагом. Существование временного лага доказывается также отсутствием корреляции между этими инвестициями и макро индикаторами в одном временно периоде. Тем не менее, логично предположить, что должна существовать взаимная зависимость между такими показателями, как уровень бедности, располагаемый доход, производительность труда и инвестициями в образование или здравоохранение. Существование временного лага принимается исследователями как не требующее доказательств, и авторы решили сделать попытку продемонстрировать этот лаг, применяя определенные эконометрические методы. Они

обычно используются для конкретных экспериментов или для обобщенных явлений. Эта статья – попытка применения их для широкого ряда экономических явлений, важных для развития человеческого капитала. Одним из инструментов для исследования временного лага является регрессионная модель. Представляемая работа использует регрессионные модели для определения временного лага между названными макро индикаторами и инвестициями в человеческий капитал. Не существует особых предпочтений для применения именно этого метода, но регрессионная модель представляется более наглядной и позволяющий провести дальнейший анализ полученных результатов. Кроме того, коэффициенты и другие показатели модели позволяют судить, является ли выявленный временной лаг случайным или естественным, по крайней мере, при существующих условиях. Эти доводы говорят в пользу применения регрессионной модели.

В предпринятой попытке определения временного лага на основе использования регрессионного анализа, авторы осознают ограниченность уровня доверия к его результатам. Дело в том, что для любого регрессионного исследования выбранных факторов важным условием является стабильность или, в крайнем случае, малая изменчивость других факторов изучаемого процесса и условий его протекания. Социальная же среда, в которой существуют как инвестиции в человеческий капитал, так и макроэкономические показатели, является весьма нестабильной.

Условие «*ceteris paribus*», принимаемое в теории всех экономических моделей, в реальной макроэкономической среде, возможное в краткосрочном периоде, в долгосрочном периоде не обеспечивается. Краткосрочный период, когда большинство факторов остаются неизменными, слишком короток для определения таких долгосрочных инвестиций, как инвестиции в образование или здравоохранение. Поэтому регрессионные уравнения, показывающие, какие именно факторы определяют тот показатель, который выбран зависимым, будут работать условно и принимать их как абсолютно верные нельзя.

Любое изменение в условиях протекания процесса формирования либо человеческого капитала, либо макроэкономической среды нарушает процесс и делает результаты расчетов незначимыми. Такие неэкономические факторы, как смена правительства, изменение законодательства или природная катастрофа существенно искажают реальные результаты по сравнению с временным лагом, определенным через регрессии. Более того, можно утверждать, что когда такие события кардинально меняют ситуацию в стране и имеют наибольшее влияние на развитие и человеческого капитала, и макроэкономической среды, попытки использования регрессионного анализа, не учитывающего влияние неэкономических факторов, становятся бессмысленными.

Еще более сложной становится проблема предсказания развития событий и, следовательно, временного лага между ними в условиях глобализации. Миграционные процессы иногда настолько активны, что определить связь между местом и размером инвестиций, с одной стороны, и размером и местом отдачи от них, с другой, - становится практически невозможным. Школьники из Латвии едут получать высшее образование в Великобританию, и таким образом, среднее образование, профинансированное государством и налогоплательщиками Латвии, приносит отдачу в Великобритании. Однако специалисты, получившие образование в Европе или Америке, приезжают в Латвию, и наша страна через этих людей получает отдачу от их инвестиций (или инвестиций их стран) в высшее образование. Неопределенность баланса между утечкой в другие страны отдачи от национальных инвестиций в человеческий капитал и притоком подобной отдачи от инвестиций других государств делают еще более сложным поиск зависимости во времени между инвестициями и отдачей от них.

Безусловно, в проведении подобных исследований необходим критичный подход к полноте и достоверности статистических данных. В настоящем исследовании использованы данные Евростата. В случаях отсутствия или неполноты данных, из расчетов пришлось исключать некоторые страны. Для построения практически всех моделей пришлось исключать данные по таким странам, как Румыния и Латвия. С учетом экономических индикаторов этих стран модели построить было невозможно. В некоторых экспериментах, из моделей пришлось исключать информацию по таким странам, как Германия и Люксембург. Очевидно, экономические показатели названных стран представляют слишком большую дисперсию.

С учетом изложенных существующих особенностей, ограничивающих возможности использования и доверительного толкования результатов регрессионного анализа, проведено четыре экспериментальных расчета.

В первом эксперименте рассмотрена зависимость степени расслоения общества по уровню доходов (оцениваемая с помощью индекса Джини) от средств, выделяемых государством на социальную защиту населения. В одном временном периоде исследуемые данные не показывают корреляции, поэтому выдвигается гипотеза, что эти средства социальной защиты действуют на коэффициент Джини с определенным временным лагом.

Как известно, коэффициент Джини показывает дифференциацию денежных доходов населения в виде степени отклонения фактического распределения доходов от абсолютно равного их распределения между жителями страны. Этот индекс является практически идеальным способом межстрановых сопоставлений, поскольку не зависит от выбранной совокупности, безразличен к масштабам экономики различных стран. Этот индекс не учитывает источника доходов, поэтому, как правило, используется вместе с децильным или

квинтильным коэффициентом, показывающим отношение 10% (20%) самой высокодоходной части населения к 10% (20%) самой малообеспеченной части населения.

Для подтверждения или опровержения выдвинутой теории использован пакет Statistika-6. В качестве зависимого показателя выбран индекс Джини за 2007 год (gi-07), в качестве независимых показателей выступили государственные социальные расходы с 1996 по 2007 год (soc-96, soc-97,...soc-07). Результаты расчетов показаны на рис. 1.

Расчеты по данной модели показали, что значимыми для индекса Джини 2007 являются только средства, выделенные на социальную защиту населения в 1997, 1998, 1999 годах. Остальные показатели являются незначимыми. Данные анализа показывают, что модель качественная, большой процент отклонений объясняется моделью. Идентичные результаты получены и в подобном эксперименте, проведенном для индекса Джини за 2006 год.

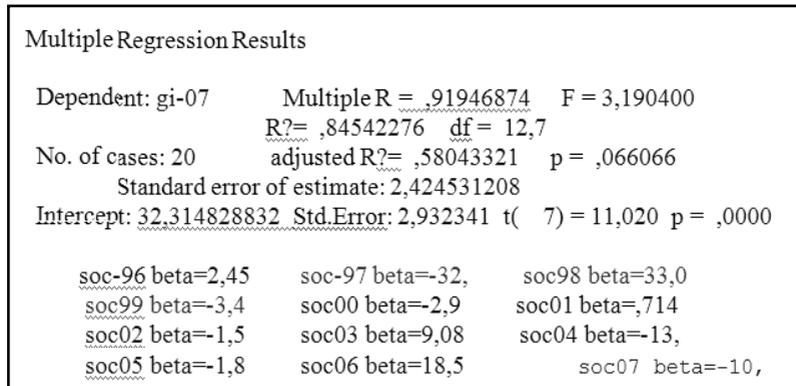


Рис. 1. Результаты регрессионного анализа для показателя «индекс Джини»

Однако регрессионная модель не показала зависимости между расходами на социальную защиту и квинтильным коэффициентом. Очевидно, смягчая степень расслоения населения по доходам в целом, эти средства не меняют фактической ситуации по составу групп населения с наибольшими и с наименьшими доходами.

Следующий эксперимент (рис.2.) показывает, что государственные инвестиции в образование (ed99%, ed00%,...ed06%) оказывают влияние на уровень потребления домашних хозяйств (cons08) с временным лагом 3 года. Домашние хозяйства всегда будут вкладывать в образование, считая это инвестированием в будущие доходы. И чем выше уровень инвестирования образованием государством, тем

большую часть своего располагаемого дохода домашнее хозяйство имеет возможность потратить на другие товары и услуги.

Multiple Regression Results		
Dependent: cons08	Multiple R = ,86945949	F = 4,867792
	R <sup>2</sup> = ,75595981	df = 7,11
No. of cases: 19	adjusted R <sup>2</sup> = ,60066151	p = ,010139
	Standard error of estimate: 152472,57684	
Intercept: 1055424,0302	Std.Error: 294281,6	t( 11) = 3,5864 p = ,0043
ed-99% beta = ,702	ed-00 beta = -,71	ed-01% beta = 6,88
ed-02% beta = -9,6	ed-03% beta = 3,81	ed-05% beta = -1,7
ed-06% beta = -,45		

Рис. 2. Результаты регрессионного анализа для показателя «потребление»

В расчетах не учтены данные показателя «расходы на образование» за 2004 год, поскольку эти данные оказались неполными для многих стран. Этот факт, несомненно, снижает достоверность модели. В ходе эксперимента исключено влияние таких стран, как Германия, Бельгия и Чехия. Уровень государственного финансирования образования в этих странах исторически очень высок. Высшее образование здесь предлагается населению за счет государственного финансирования, не говоря уже о среднем образовании. Таким образом, население этих стран исторически не планирует увеличение своих расходов на образование, полагаясь в этом на государство.

Государственные инвестиции 1999 – 2005 годов влияют на потребление домашних хозяйств в 2008 году. Очень интересным является тот факт, что воздействие государственных инвестиций в образование является пролонгированным, позволяя домашним хозяйствам изымать средства из инвестиций в образование и потреблять больше в течение многих лет, тем самым увеличивая ВВП. Показатели модели не очень высокие, однако, учитывая, что инвестиции в образование составляют лишь малую долю потребления, трудно ожидать, что именно образование будет основным определяющим фактором для потребления.

В дальнейшем, при наличии данных, будет интересен анализ влияния этого показателя на уровень грамотности, количество студентов и выпускников вузов, и другие показатели системы образования в стране. Очевидно, что здесь временной лаг будет значительно превышать 3 года. Также инвестиции в образование должны повлиять на рождаемость в стране, так как служат дополнительным стабилизирующим фактором при планировании семьи, но тоже со значительным временным лагом.

Исходя из предположения, что, влияя на потребление, эти инвестиции также должны влиять и на располагаемый доход (natinc08), и на ВВП (gdp/08), выполнен регрессионный анализ зависимости между этими показателями. Его результаты показаны на рис. 3 и 4.

Инвестиции в образование в 2000 – 2005 годах влияют на ВВП 2008 года (данные за 2004 год отсутствуют).

Инвестиции в образование в 2000 – 2005 годах влияют на располагаемый доход 2008 года.

Multiple Regression Results		
Dependent: <u>gdp/08</u>	Multiple R = <u>,82614624</u>	F = 5,016156
	R <sup>2</sup> = <u>,68251762</u>	df = 6,14
No. of cases: 21	adjusted R <sup>2</sup> = <u>,54645374</u>	p = ,006119
	Standard error of estimate: <u>262867,29083</u>	
Intercept: <u>1042001,7586</u>	Std.Error: <u>319123,3</u>	t( 14) = 3,2652 p = ,0056
<u>ed-00</u> beta = -,43	ed-01% beta = 6,25	ed-02% beta = -9,1
<u>ed-03%</u> beta = 4,21	ed-05% beta = -1,6	ed-06% beta = ,086

Рис. 3. Результаты регрессионного анализа для показателя «ВВП»

Построенные модели подтвердили, что государственные инвестиции в образование способствуют росту экономики с временным лагом, равным приблизительно 3 годам. Данные моделей не высокие, но, учитывая, что образование является очень небольшой частью рассматриваемых показателей, инвестиции в эту отрасль не могут объяснять большую часть изменений этих показателей.

Multiple Regression Results		
Dependent: <u>natinc08</u>	Multiple R = <u>,84517122</u>	F = 5,834153
	R <sup>2</sup> = <u>,71431440</u>	df = 6,14
No. of cases: 21	adjusted R <sup>2</sup> = <u>,59187771</u>	p = ,003151
	Standard error of estimate: <u>205637,42435</u>	
Intercept: <u>738337,50359</u>	Std.Error: <u>249645,8</u>	t( 14) = 2,9575 p = ,0104
<u>ed-00</u> beta = -,42	ed-01% beta = 6,55	ed-02% beta = -9,4
<u>ed-03%</u> beta = 4,26	ed-05% beta = -1,5	ed-06% beta = ,028

Рис. 4. Результаты регрессионного анализа для показателя «располагаемый доход»

Таким образом, инвестиции в образование и средства, выделяемые на социальную защиту населения, с временным лагом в несколько лет влияют на коэффициент расслоения общества, а также на потребление, располагаемый доход и на ВВП. Можно предположить, что при наличии статистических данных за несколько десятилетий можно было бы определить и более широкий круг макроиндикаторов.

Следует иметь в виду, что при оценке эффективности инвестиций в образование необходимо учитывать не только затраты непосредственно в образование, но и альтернативные издержки – недополученные результаты труда потенциальных работников, отвлеченных для получения образования.

Знание значений временного лага может быть использовано при определении влияния инвестиций в образование на макроэкономические показатели экономического роста, для структурного и временного распределения инвестиций по направлениям профессионального и специального образования, а также при установлении процентной ставки по предоставляемым кредитам для оплаты учебы.

В целом результаты исследования позволяют повысить качество экономической оценки инвестиций в человеческий капитал.

### **Литература**

1. Глобальный менеджмент и человеческий капитал. // <http://tz-partners.com/press-czentr/ststji/529>.
2. Teodor Schultz. // [http://www.peoples.ru/science/economy/teodor\\_schultz](http://www.peoples.ru/science/economy/teodor_schultz)
3. Sianesi B., Van Reenen J.(2003), The Returns to Education: Macroeconomics. // Journal of Economic. Surveys, Vol.17, No.2, pp.157-200.
4. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. - Т.2. - М: Республика, 1992. - 400 с.

Связь с автором: [astet@tsi.lv](mailto:astet@tsi.lv)

---

*Г.Р. Юсупова, Н.В. Бесчаснова*

### **УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ТРУДОМ СОТРУДНИКОВ**

Башкирский государственный университет  
г. Уфа, Россия

В современных, динамично изменяющихся условиях персонал является ключевым активом организации, обеспечивающим ее кон-

курентоспособность и устойчивое развитие. Понимание и удовлетворение текущих и будущих ожиданий и потребностей работников является залогом долгосрочного успеха и процветания организации.

Удовлетворенность трудом – это характеристика эмоционального отношения человека к выполняемой им производственной деятельности. Удовлетворенность трудом зависит от ряда факторов, включающих оплату труда, санитарно-гигиенические условия, престиж профессии, стабильность занятости и др. Следует отметить, что указанные факторы рассмотрены в работах отечественных и зарубежных ученых (теоретиков и практиков) в рамках основных теорий мотивации, к которым относятся теория двух факторов Ф. Герцберга, теория человеческих отношений Э. Мэйо и Ротлизбергера, модель мотивации Лоулера-Портера и др. Исследованием проблемы отношения работников к труду занимались такие советские социологи как В. А. Ядов, А. Г. Здравомыслов и др. При этом некоторые исследователи отмечают наличие прямых или косвенных связей удовлетворенности персонала с его лояльностью (преданностью) организации, а также с результативностью его труда. Присутствие указанных связей позволяет выявить оценку удовлетворенности.

«Изучая удовлетворенность, мы получаем информацию о силе привязанности персонала к компании. Если ценный сотрудник балансирует на грани увольнения, то такая ситуация весьма опасна и нежелательна для организации. С другой стороны, если плохой сотрудник полностью удовлетворен своей работой и не собирается увольняться — это информация к размышлению для руководителя. Значит, в компании созданы весьма благоприятные условия для ленивых, бестолковых, неэффективных работников. Данные об удовлетворенности работой — это фактически информация о кадровых рисках компании» [1]. Можно выделить следующие элементы или показатели удовлетворенности работой:

- содержание и характер работы (ее интенсивность, значимость, результаты);
- условия работы;
- оплата труда, материальное вознаграждение;
- степень престижности работы;
- руководство (стиль управления, оценка труда, моральное стимулирование, система отбора и расстановка кадров);
- карьера и развитие личности, перспективы повышения разряда, квалификации и т. п.;
- окружение, психологический климат в коллективе.

Удовлетворенность работой зависит от возраста индивида: пики удовлетворенности приходятся на 30 и 50 лет, а относительный спад на 40. Это объясняется следующими обстоятельствами. В тридцатилетнем возрасте люди в основном проходят период первоначальной профессионализации, в значительной степени адаптируются к работе, достигает первых значительных успехов, ощущает себя только в начале большого пути. С этим, видимо, связано относи-

тельное повышение удовлетворенности работой в тридцать лет. К сорока годам развеиваются многие иллюзии, накапливается усталость, возникает некоторое разочарование. А к пятидесяти годам многие смиряются с реальностью, начинают смотреть на жизнь трезво и рассудительно, понимая, что негативные моменты есть везде, не только в работе.

Другим фактором удовлетворенности трудом является стаж, или опыт работы: чем дольше человек занимается какой-либо деятельностью, тем в среднем в большей степени он ей удовлетворен. Видимо, это связано сразу с несколькими причинами. Во-первых, чем у человека больше опыта работы, тем выше его квалификация, а значит, тем больше вероятность того, что он будет занимать лидирующие позиции среди профессионалов своего профиля, и тем выше уровень его самоуважения и признания со стороны окружающих. Во-вторых, стаж работы непосредственно влияет на включенность индивида в некоторую профессиональную общность, а следовательно, тем больше удовлетворяется потребность в принадлежности. В-третьих, можно предположить, что чем больше стаж работы в некоторой области и некоторой организации, тем больше вероятность того, что индивид сделал выбор профессии и организации, который соответствует его личностному типу, т.е. типу профессиональных предпочтений.

### Литература

1. Магун В.С. Структура и динамика трудовых ценностей российского населения // Россия: трансформирующееся общество / Под ред. В.А. Ядова. – М., 2001.
2. Соломанидина Т. О., Соломанидин В. Г. Мотивация трудовой деятельности персонала // Управление персоналом. — М., 2005.

Связь с автором: kuzma-@inbox.ru

**Секция 5**

**МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА,  
ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО, РЕКРЕАЦИЯ И ТУРИЗМ**

Ю.А. Акимова

**ОЦЕНКА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ И ПОРЯДКА УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

НИ МГУ им. Н.П. Огарева  
г. Саранск, Россия

*Статья публикуется при финансовой поддержке  
Российского гуманитарного научного фонда (проект  
№11-12-13007 а/В)*

В Российской Федерации государственная собственность долгое время оставалась ведущей формой собственности и имела наибольший удельный вес. Но, как показала практика, концентрация имущества в государственной собственности и, соответственно, ограничение имущественной сферы и правомочий других собственников не привело к положительным результатам.

В современных условиях изменения функций, форм и методов государственного управления, реформирования отношений собственности и самой системы государственной собственности, разграничением ее на федеральную собственность и собственность субъектов Федерации значительный интерес представляет изучение и совершенствование именно нормативно-правовых основ управления государственной собственностью субъекта Российской Федерации, а также обеспечение соответствия разрабатываемых нормативно-правовых документов федеральному законодательству. Несмотря на актуальность данной проблемы, она не является предметом комплексных исследований.

Сам термин "управление государственной собственностью" стал регулярно употребляться в российском законодательстве лишь в начале девяностых годов. На сегодняшний день происходит активное формирование правового института управления государственной собственностью в РФ.

В экономической литературе государственная собственность является наиболее сложным по своей структуре видом собственности, что обуславливается, главным образом, уникальной природой субъекта права государственной собственности. Сложнейшее организационное строение государства, его особая, политическая, природа, предопределяют не имеющий аналогов характер организации проявления государства как собственника, а следовательно, и всей системы отношений государственной собственности.

Согласно ст. 214 части первой Гражданского кодекса РФ государственной собственностью в Российской Федерации является имущество, принадлежащее на праве собственности Российской

Федерации (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам Российской Федерации - республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам (собственность субъекта Российской Федерации). При этом, земля и другие природные ресурсы, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц либо муниципальных образований, являются государственной собственностью.

Права собственника от имени Российской Федерации и субъектов Российской Федерации осуществляются согласно статье 125 ГК РФ, в которой указано, что от имени Российской Федерации и субъектов Российской Федерации могут своими действиями приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права и обязанности, выступать в суде органы государственной власти в рамках их компетенции, установленной актами, определяющими статус этих органов. Имущество, находящееся в государственной собственности, закрепляется за государственными предприятиями и учреждениями во владение, пользование и распоряжение в соответствии с Гражданским Кодексом РФ.

Все имущество, находящееся в собственности государства, делится на две части: закрепленное за юридическими лицами на праве хозяйственного ведения и оперативного управления; незакрепленное за юридическими лицами (оно составляет государственную казну).

Одним из основополагающих нормативно-правовых актов в сфере управления государственным имуществом как Российской Федерации, так и ее субъектов, является принятая Постановлением Правительством РФ в 2000 году «Концепция управления государственным имуществом и приватизации». В ней определяются основные цели, задачи и принципы государственной политики РФ в сфере управления государственным сектором экономики, под которым понимается совокупность экономических отношений, связанных с использованием государственного имущества, закрепленного за федеральными государственными унитарными предприятиями, основанными на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, государственными учреждениями, государственной казны РФ, а также имущественных прав РФ, вытекающих из ее участия в коммерческих организациях (за исключением государственного имущества, вовлекаемого в соответствии с законодательством РФ в бюджетный процесс).

Концепция включает два раздела. В первом разделе рассматриваются цели, задачи, приоритеты и механизмы, направленные непосредственно на повышение эффективности управления государственным имуществом. Во втором разделе рассмотрены вопросы осуществления государственной политики в сфере приватизации государственного имущества, включая систему взаимосвязанных целей, задач, принципов и мер в области приватизации государственного имущества, направленных на создание благоприятной

экономической среды и повышение эффективности работы отечественных производителей товаров и услуг.

Значительная роль в реализации данной Концепции на федеральном уровне принадлежит Федеральному агентству по управлению государственным имуществом, которое является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по управлению федеральным имуществом, в том числе в области земельных отношений, функции по оказанию государственных услуг и правоприменительные функции в сфере имущественных и земельных отношений.

Свою деятельность Федеральное агентство осуществляет непосредственно и через свои территориальные органы и подведомственные организации во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления, общественными объединениями и иными организациями.

В частности в Республике Мордовия указанный круг полномочий возложен на Государственный комитет имущественных и земельных отношений Республики Мордовия (Госкомимущество Республики Мордовия).

За последние годы Комитетом была проведена значительная работа по инвентаризации и учёту объектов государственной собственности, налажен мониторинг их состояния. Тем не менее все еще остается несовершенной система учета и управления государственным имуществом, необходимо повышение эффективности распоряжения имуществом казны Республики Мордовия. Для решения этих вопросов, в первую очередь, требуется создание стройной нормативно-правовой базы. На наш взгляд, для этого в регионе необходима разработка единого основополагающего документа, например Концепции управления государственным имуществом Республики Мордовия, которая должна включать такие разделы как: оценка состояния дел и основные проблемы в области управления государственным имуществом в РМ; главные цели и важнейшие задачи в сфере управления государственным имуществом РМ; основные принципы управления государственным имуществом РМ; управление государственными унитарными предприятиями и учреждениями; управление принадлежащими РМ пакетами акций, долями в уставных капиталах хозяйственных обществ; управление не закрепленным за государственными унитарными предприятиями и учреждениями государственным имуществом (казной) РМ; приватизация; обеспечение защиты имущественных прав и интересов РМ; управление земельными ресурсами РМ.

Связь с автором: [yuliabelova@mail.ru](mailto:yuliabelova@mail.ru)

*Н.С. Аттокурова*

## **К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ПОЛИТИКУ ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Кыргызско-Российский Славянский университет  
им. Б.Н. Ельцина  
г. Бишкек, Киргизия

Внешняя политика государства многогранна и разнопланова, но, несмотря на неизбежные изменения внутренней политики, всегда направлена на достижение одной цели – укрепление позиций государства на мировой арене.

Динамично развивающаяся мировая экономика предъявляет все более высокие требования к системам, входящим в нее, но неизменным остается одно: залогом успеха внешней политики государства являлась, является и будет таковой успешная внешнеэкономическая политика.

В современных условиях проведение внешнеэкономической политики особенно новыми независимыми государствами осложняется влиянием целого ряда факторов, к числу которых относятся:

1. Усиливающаяся взаимозависимость стран. Эта проблема не является порождением современного этапа развития глобализации. Еще в 70-е годы американские теоретики взаимозависимости Ф. Бергстен, Р. Коган и Дж. Ней отметили, что стремительный рост международного экономического взаимопроникновения усиливает внешнюю угрозу выполнения поставленных государством целей и в результате порождает у стран стремление оградить себя от этого [1, с. 90].

К числу негативных последствий экономического взаимопроникновения стран относится постепенное размывание национально-хозяйственного комплекса за счет того, что внешнеэкономические связи проникают во все большее число внутренних производственных отношений, ослабляя возможности страны решать внутренние экономические проблемы, исходя из национальных интересов. Таким образом, достаточно очевидной является бесперспективность отделения внешних и внутренних экономических проблем, внутренней и внешней экономической политики государства.

На наш взгляд, разнообразие используемых направлений внешнеэкономической политики стран объясняется именно возрастающей взаимозависимостью стран, а также необходимостью сохранения экономических функций государств.

2. Структурная перестройка национальных экономик. Структурная перестройка экономики осуществляется всеми странами, независимо от уровня экономического развития и места в системе международного разделения труда. Структурная перестройка – это зако-

номерный результат взаимодействия внутренней и внешней сфер экономики, вызванный стремлением упрочить позиции на мировом рынке.

При этом преследуется цель не только укрепить собственную экономику, развивать те отрасли, которые обеспечивают прогрессивное развитие, но и усилить те отрасли экономики, от которых зависит, или в обозримой перспективе будет зависеть, экономика стран-партнеров. Подобное стремление вносит существенные коррективы в проведение государствами внутренней и внешней экономических политик, поскольку впервые, наряду с оказанием помощи приходящим в упадок компаниям, стали разрабатываться меры по сокращению уязвимости собственной экономики, ее зависимости от внешних факторов. Иными словами, внутренняя экономическая политика становится избирательной, конкретной, учитывающей внутренние и внешние интересы, что не может не отражаться на специфичности выбранной внешнеэкономической политики.

В теоретическом плане структурную перестройку национальной экономики чаще всего связывают с двумя основными составляющими: во-первых, с процессом ликвидации старых, неэффективных производств, во-вторых, с опережающим развитием современных и конкурентоспособных производств. Такой подход нами видится в определенной мере неполным, практическое использование которого является причиной затянувшегося процесса экономической трансформации стран переходного типа.

Во-первых, теоретическое осмысление процесса структурной перестройки должно принимать во внимание наличие отраслевой и территориальной структуры национальной экономики. Изменения, которые необходимы при переходе к рыночным отношениям, затрагивают обе составляющие хозяйственного комплекса, но в разной степени. На начальных этапах проведения экономических реформ государство, как правило, не располагает значительными финансовыми ресурсами, которые необходимы для совершенствования территориальной структуры экономики, поскольку речь идет преимущественно о прямых инвестициях. Следовательно, изменения в территориальной структуре экономики, особенно на начальных этапах реформирования, видятся экономически нецелесообразными. Основное внимание должно быть уделено совершенствованию отраслевой структуры хозяйства. Такое совершенствование, на наш взгляд, отнюдь не предполагает только ликвидацию старых производств.

Во-вторых, понимание структурной перестройки, которая должна в конечном итоге создать благоприятные условия для развития внешнеэкономических связей, должно учитывать преимущества национальной экономики.

В-третьих, понятие структурной перестройки должно учитывать необходимость определения приоритетного направления развития национальной экономики. Причем последнее должно тесно увязываться не только с интересами и возможностями отдельной нацио-

нальной экономики, но и с интересами остальных членов интеграционного объединения.

Исходя из этого, нами предлагается следующее понятие структурной перестройки. Под структурной перестройкой экономики следует понимать комплекс мер по реорганизации имеющихся производственных объектов, которая не только учитывает приоритетное развитие хозяйства на основе абсолютных и относительных преимуществ экономики переходного периода, но и обеспечивает их сочетание с интересами интеграционного объединения.

Успешная реализация целей структурной перестройки экономики переходного периода, кроме того, зависит от соотношения негативных и позитивных последствий, которые будут следовать за каждым этапом осуществления составляющих этой цели. Наиболее существенные последствия негативного свойства отмечаются в процессе формирования современной отраслевой структуры экономики. Речь идет о высоком уровне безработицы, росте числа бедных, о проблемах в сфере здравоохранения и образования, многих других. Отрыв теории, научно обосновывающей проводимые экономические реформы, от практики их проведения привел к тому, что в настоящее время, во-первых, государство вынуждено отвлекать значительные финансовые средства на смягчение таких последствий; во-вторых, сложилось негативное отношение основной массы населения к проводимым экономическим реформам. Чем успешнее будут решены эти проблемы, тем быстрее будет осуществлена первая составляющая общей цели структурной перестройки экономики.

Различия в способах проведения развитыми странами внешнеэкономической политики обусловлено также разными методами проведения структурных преобразований, предусмотренных «позитивным приспособлением». Идея «позитивного приспособления» была сформулирована в конце XX века, основная задача ее заключалась в нахождении оптимального сочетания государственного регулирования экономики и законов рыночных отношений. Сторонники этой концепции основной задачей государства считают создание в условиях усиливающейся взаимозависимости наиболее благоприятных условий для функционирования рыночного механизма. На наш взгляд, наибольший интерес для стран с переходной экономикой представляет требование сторонников «позитивного приспособления» об «обозримости», «прозрачности» проходящего по государственным каналам распределения ресурсов в экономике. Так, по мнению немецкого экономиста В. Хагера «позитивное приспособление» – это обязательство правительства не придавать промышленности определенную структуру, а создавать благоприятные условия, в частности мобильность факторов, с тем, чтобы рынок определял эту структуру. Важным признается не только четкое фиксирование размера выделяемых государством средств, но и обязательность их использования на модернизацию производственного аппарата, а не на исправление финансового положения фирмы, на поддержание ее

доходов и прибылей. К сожалению необходимо констатировать, что практически ни в одной бывшей союзной республике на начальных этапах осуществления рыночных реформ ни одна идея «позитивного приспособления» не нашла должного применения.

3. На проведение внешнеэкономической политики большое влияние оказывают социально-культурные, управленческо-административные, политические и другие факторы.

Необходимость учета факторов, присущих только одним странам, и не являющихся характерными для других, была вызвана тем, что мировая практика со всей очевидностью продемонстрировала несостоятельность автоматического переноса моделей экономического развития из одной страны в другую, бесперспективность надежд на то, что отдельное новшество, имевшее успех в одной стране, будет таковым в другой. Ни природные, ни трудовые ресурсы, ни емкость внутреннего рынка в современных условиях уже не являются единственно определяющими при разработке внешнеэкономической политики. Наибольший научный интерес, на наш взгляд, представляет изучение такого фактора, обуславливающего разнообразие внешнеэкономических политик стран, как их цивилизационные ресурсы. В отечественной литературе впервые цивилизационные ресурсы в качестве ресурсов мировой экономики были рассмотрены А.Г. Мовсесяном и С.Б. Огнивцевым, которые считают, что успешность экономики связана не только с природными, сырьевыми и производственными ресурсами, но и с такими трудно измеримыми факторами, как традиции народа, исповедуемые религиозные и культурные ценности, обычаи, правовая культура и правовые условия ведения экономической деятельности. [2, с.127]. На наш взгляд, именно об этих ресурсах экономики писал В.М. Коллонтай, как одним из факторов конкурентоспособности: об общих социально-экономических предпосылках, предопределяющих действенность всего механизма принятия и реализации решений. Очевидно, именно цивилизационные ресурсы имели в виду Г. Бойд и Ч. Пентланд, говоря о важности всего того, что позволяет обществу действенно организовать себя, удерживать достигнутое, создавать предпосылки безопасности и порядка, решать проблемы и достигать поставленные внутренние и внешние цели. [3, с. 7.]

Необходимость учета при проведении внешнеэкономической политики такого фактора, как цивилизационные ресурсы страны, обусловлена тем, что успешность деятельности государства во внешнеэкономической сфере во многом определяется наличием в обществе системы ценностей, стимулирующих экономическое развитие. Цивилизационные идеологии, формирование которых осуществляется при определяющем воздействии господствующих в обществе религиозных систем, определяют наличие и степень развитости отмеченной выше системы ценностей. Различные идеологии предполагают различную степень экономической активности индивида, а, следовательно, и различную степень государственного вмешатель-

ства в экономические процессы, в том числе и во внешнеэкономическую сферу.

Таким образом, учет вышеперечисленных факторов необходим при проведении внешнеэкономической политики, в первую очередь, новым независимым государствам, не имеющим опыт ее самостоятельного осуществления.

### **Литература**

1. Коллонтай В.М. Внешнеэкономические связи: стратегия и регулирование. – М.: Наука, 1990. – С. 90.

2. Мовсесян А.Г., Огневцев С.Б. Мировая экономика: Учебник. – М.. Финансы и статистика, 2001.– С. 217.

3. Коллонтай В.М. Внешнеэкономические связи: стратегия и регулирование. – М.: Наука, 1990.– С. 7.

Связь с автором [a\\_nurjamal@krsu.edu.kg](mailto:a_nurjamal@krsu.edu.kg)

---

*А.М. Кадыркулова*

### **ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ**

Кыргызско-Российский Славянский университет  
им. Б.Н. Ельцина  
г. Бишкек, Киргизия

Во всех государствах без исключения, а в особенности в государствах с переходной экономикой, где экономические отношения не являются стабильными, государственное регулирование внешнеэкономической деятельности является объективной необходимостью.

Внешнеэкономическая политика - государственная политика в области экспорта и импорта, таможенных пошлин, тарифов, ограничений, привлечения иностранного капитала и вывоза капитала за рубеж, внешних займов, предоставления экономической помощи другим странам, осуществления совместных экономических проектов.

Внешнеэкономическая политика - один из основных макроэкономических инструментов, применяемый для ускорения либо замедления экономического роста внутри страны.[1]

Внешнеэкономическая политика - проводимая правительством страны государственная политика в области экспорта и импорта, таможенных пошлин, тарифов, ограничений, привлечения иностранного капитала и вывоза капитала за рубеж, внешних займов, предос-

тавления экономической помощи другим странам, осуществления совместных экономических проектов.[2. с. 6]

Развитие внешнеэкономической деятельности в странах с переходной экономикой было связано с необходимостью перенимания рыночного опыта у развитых стран, выходом на новые рынки сбыта, необходимостью развития конкуренции, повышения уровня производства, получения иностранных инвестиций, новых технологий, финансовой поддержки для рыночной трансформации их экономик.

По мере усиления интеграции мировой экономики и, как следствие, взаимозависимости государств внешнеэкономическая политика из второстепенного, дополнительного элемента все более превращается в один из основных факторов развития, что объективно предопределяет повышение значимости внешнего фактора во внутреннем экономическом развитии. Для развивающихся стран внешнеэкономические отношения могут стать основой, движущей силой внутреннего экономического развития. Об этом свидетельствует опыт развития некоторых новых индустриальных стран и районов, как, например, Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур. Малайзия, Таиланд, Мексика и других.

Беспрецедентные социально-экономические успехи Китайской Народной Республики (КНР) стали одним из важнейших событий мировой экономической истории последних десятилетий XX века. Весь мир буквально загипнотизирован высокими темпами роста ВВП в Китае. За два десятилетия социально-экономических реформ КНР превратилась в динамичную развивающуюся державу. Опыт китайских реформ – это опыт относительно безболезненного перехода от плановой экономики к рыночной, выход на траекторию высоких темпов экономического роста, который длится уже 30 лет. Китай не пошел по пути радикального перехода к новой экономической и политической системе, а ограничился реформами, связанными с последовательным, разбитым на четыре этапа. Суть каждого из них выражена лозунгами:

- 1) 1979-1984гг. – «плановая экономика – основа, рыночное регулирование – дополнение»
- 2) 1984-1993гг. – «плановая товарная экономика»
- 3) 1993-2002гг. – «социалистическая рыночная экономика»
- 4) с 2003 г. – «совершенствование социалистической рыночной экономики»

Первые два этапа были лишь подготовкой для реализации концепции экономической реформы, и лишь в ходе третьего этапа начался непосредственный переход к рыночной экономике, построенный на основе всемерного развития предприятий различных форм собственности и постепенного допуска предпринимателей к участию в принятии государственных решений.

Изучив собственный и зарубежный опыт, правительство пришло к выводу о необходимости осуществлять реформу не по чужим рецептам, а, исходя из особенностей страны, и решительно встало

на путь «строительства социализма с китайской спецификой». Это предполагало серьезный учет такого основополагающего фактора, как огромная численность населения в условиях ограниченности ресурсов.

Основная стратегия Китая при переходе от планового хозяйства к рыночной системе заключается в постепенной децентрализации принятия решений, включая либерализацию негосударственной экономики.

Главная особенность экономики Китая - это принцип «Одна страна – две экономики» или «двухколейный» подход. «Двухколейный» подход – строительство рыночной колеи параллельно существующей плановой – распространяется почти на все области принятия решений: реформы в секторах экономики, установление цен без вмешательства государства, реструктуризацию предприятий, региональное развитие, развитие торговли, управление валютным обменом, фискальные отношения между центром и местными органами самоуправления, выпуск национальной валюты.

Постепенность и взвешенность перехода от одной фазы к другой, глубокая продуманность каждого последующего шага и научная, теоретическая обоснованность каждой фазы реформ обусловили поступательное движение вперед, достижение поставленных руководством КНР целей – построения общества «малого благоденствия» (сяокан шэхуэй), заложили прочные основы для сохранения стабильности экономического развития в условиях кризиса мировой рыночной системы.

Китай взвешенно и расчетливо, с использованием международного опыта реформирования продвигался к намеченным целям, что позволило достичь значительных успехов в области экономического развития.

По основным экономическим показателям – объему ВВП, внешней торговли, привлеченных иностранных инвестиций, золотовалютных резервов и другим показателям Китай представляет силу, с которой вынуждены считаться все страны мира. По данным за 2010г., Китай занимает 1-е место по объему ВВП - \$6,27 трлн, и 2-е место по паритету покупательской способности (ППС) - 10,1 трлн. межд. долларов.

Рост ВВП в 2010г. - 10,3%; в 2009г. - 9,2%; в 2008г. – 9,6%

ВВП на душу населения по ППС - 7,518 межд. долларов.

Объем внешней торговли составляет около \$3 млрд., а объем золотовалютных резервов примерно \$2,5трлн.[3]

По данным китайской статистики объем взаимного товарооборота за январь-май 2011 года составил 1 млрд. 638 млн. долларов США, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 0,7 %. Экспорт из КНР составил 1 млрд. 596 млн. долл. США, что на 0,2 % больше по сравнению с показателями за первые пять месяцев 2010 года. Импорт из КР составил 427 млн. долларов США, увеличившись на 50, 5 %.

В двустороннем товарообороте, как и в предыдущие годы сохранялась диспропорция торгового баланса в пользу Китая.

Товарооборот между Кыргызской Республикой и Китайской Народной Республикой за 2008 год составил 9,3 млрд. долларов США, в 2009 году 5 объем двусторонней торговли снизился до млрд. 275 млн. долларов США.

По итогам 2010 года взаимный товарооборот составил 4 млрд, 200 млн. долларов США, при этом экспорт Китая в Кыргызстан по сравнению с прошлым годом снизился на 21,2 %, составив 4 млрд. 130 млн. долларов США 95%, импорт из Кыргызстана составил 70 млн. долларов США, увеличившись на 46,2 %.

В 2010 году объем торгового оборота между СУАР и Кыргызстаном составил 2 млрд. 657 млн. долларов США, сократившись на 11,4%, из них экспорт из Синьцзяна в Кыргызстан 2 млрд. 588 млн. долларов США, что на 12,4 % меньше показателя 2009 года, импорт из Кыргызстана 69 млн. долларов США, увеличившись на 52%.

В течение 2009 и 2010 годов во взаимной торговле наблюдался существенный спад на уровне 30-40 %, обусловленный влиянием мирового финансового кризиса и апрельскими в Кыргызстане и июньскими событиями на юге страны.[4]

По мнению китайских экспертов, Кыргызстану и Китаю необходимо отходить от ре-экспорта товаров, в качестве основной составляющей кыргызско-китайского торгово-экономического сотрудничества, и акцентировать внимание и усилия на создании благоприятного инвестиционного климата и развитии взаимовыгодного инвестиционного сотрудничества

## Литература

1. [http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl\\_sch2.cgi?RCtl@tl\\_qutuso, lxxq9!vuroyoqg](http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RCtl@tl_qutuso, lxxq9!vuroyoqg)
2. Словарь «Борисов А.Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.»
3. <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/china2.htm>
4. <http://kant.kg/2011-08-29/dvustoronnej-kyrgyzsko-kitajskoj/>
5. <http://www.r-reforms.ru/indexpub24.htm>
6. <http://bishelp.ru/ekonomika/makro/ved.php>
7. <http://exsolver.narod.ru/Books/Econom/Nikolaeva/c43.html>
8. <http://www.fxteam.ru/forex/fxteam-news/32128.html>
9. [http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl\\_sch2.cgi?RCtl@tl\\_qutuso,lxxq9!vuroyoqg](http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RCtl@tl_qutuso,lxxq9!vuroyoqg)
10. [https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономика\\_Китая](https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономика_Китая)
11. <http://kant.kg/2011-08-29/dvustoronnej-kyrgyzsko-kitajskoj/>

*С.Н. Кладкина*

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ СЕВЕРА**

Северо-Восточный федеральный университет  
им. М.К. Аммосова  
г. Якутск, Россия

В своей статье «Россия, вперед!» Президент РФ Д.А. Медведев определил пять стратегических векторов экономической модернизации страны, одним из которых является лидирующая позиция в мировом сообществе по эффективности производства, транспортировки и использования энергии [1].

Таким образом, в настоящее время наибольшую актуальность в социально – экономическом развитии приобретают производственно-инновационный комплекс, а также создание и развитие сети транспортной и энергетической инфраструктуры. Представленные направления развития страны определяют характер стратегических прогнозных документов регионов РФ. Реализация такого направления требует совершенствования государственного управления, а также повышения качества работы ее основных институтов.

Становление рыночных отношений и их дальнейшее развитие в сильной степени отражается на отношениях между регионами. На сегодняшний день российская система регионального управления не сложилась в полной мере и потому методы регионального управления нуждаются в систематическом обновлении и совершенствовании. Отсутствие же эффективного управления региональной экономикой привело к резкому различию регионов, многие из которых относят к территориям с неблагоприятной экономической обстановкой. В результате чего, в последнее время большую актуальность приобрели вопросы стратегического планирования на муниципальном, региональном и федеральном уровнях. Причем прогнозныe документы должны разрабатываться в увязке друг с другом и двигаться в одном направлении.

По словам Селина «экономические и социальные прогнозы развития страны должны, во-первых, содержать территориальный разрез; во-вторых, подкрепляться соответствующими региональными прогнозами, отражающими интересы и возможности субъектов РФ» [2].

Все рассмотренные региональные стратегические документы социально – экономического развития в количестве 31, без учета состояний по экономическому и социальному развитию, минерально-сырьевому потенциалу, природно-климатических условий и т.д. представлены следующим образом: Республики Саха (Якутия), Карелия, Мордовия, Коми, Дагестан, Тыва, Адыгея, Чувашская; Мур-

манская, Тюменская, Еврейская автономная, Калужская, Кировская, Курская, Липецкая, Томская, Новгородская, Новосибирская, Ростовская, Смоленская, Самарская, Сахалинская, Ярославская, Брянская области; Камчатский, Хабаровский, Приморский, Краснодарский, Ставропольский и Пермский края; Ханты-Мансийский АО.

При анализе приоритетных направлений развития субъектов РФ, четко определяется соответствующее деление на группы: экономические, социальные и демографические. Поскольку документы долгосрочного планирования являются научно обоснованными прогнозами, то наличие приоритетных направлений является очевидным. Между тем, в прогнозных документах трех регионов (Приморский край, Кировская и Самарская области) отсутствует описание приоритетных направлений. В прогнозном документе Республики Саха (Якутия) «Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики до 2020 г.» помимо приоритетных направлений развития указаны ключевые направления развития, носящие обобщающий характер.

Северные территории России имеют вполне определенную специфику, поэтому исследование проблем стратегического управления их развитием требует своей конкретизации в соответствии с этой спецификой. В процессе формирования приоритетности направлений, социально-экономического развития регионов Севера, необходим учет всех особенностей жизнедеятельности и освоения их.

Таким образом, приоритетные направления социально – экономического развития субъекта РФ имеют различный характер и формируются исходя из проблем региона, сдерживающих его развитие, а также в зависимости от доминирующей хозяйственно – производственной, промышленной или добывающей его деятельности.

Таблица 1

Приоритетные направления социально-экономического развития некоторых северных регионов России

№	Субъекты РФ	Название прогнозного документа	Приоритетные направления развития
1	2	3	4
1	Республика Саха (Якутия)	Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики до 2020 г.	1. Производственная сфера 2. Развитие транспортной сети. 3. Развитие социальной сферы. 4. Совершенствование пространственной структуры экономики

1	2	3	4
2	Республика Карелия	Стратегия социально-экономического развития Республики Карелия до 2020 г.	1.человеческий капитал. 2.инфраструктура. 3.инновации
3	Республика Коми	Стратегия экономического и социального развития Республики Коми на 2006-2010 гг. и на период до 2015 г.	1.Эффективное освоение природных ресурсов. 2.Повышение эффективности государственного управления 3.Развитие транспортной инфраструктуры. 4.Привлечение инвестиций в реальный сектор экономики. 5.Активизация инновационной деятельности. 6.Опережающее развитие обрабатывающей отрасли. 7.Развитие ресурсного потенциала агропромышленного комплекса 8.Активизация жилищного строительства. 9.Рост доходов населения и т.д.
4	Мурманская область	Стратегия социально-экономического развития Мурманской области до 2025 г.	1.Развитие человеческого потенциала. 2.Повышение качества жизни населения. 3.Повышение конкурентоспособности экономики региона. 4.Повышение эффективности государственного управления и формирование государственных институтов развития.
5	Тюменская область	Концепция долгосрочного социально-экономического развития Тюменской области до 2020 г. и на перспективу до 2030 г.	1.Обеспечение динамичного и устойчивого экономического развития области. 2.Повышение уровня и качества жизни населения. 3.Повышение эффективности государственного управления.
6	Ханты-Мансийский АО – Югра	Стратегия социально-экономического развития Ханты-Мансийского АО – Югры до 2020 г.	1.Развитие реального сектора экономики. 2.Развитие инфраструктурного сектора. 3.Развитие сектора услуг. 4.Развитие человеческих ресурсов, капитала. 5.Пространственное развитие.

- Составлено автором по материалам прогнозных документов соответствующих субъектов РФ.

## Литература

1. <http://news.kremlin.ru/news/5413/print>
2. Селин В.С. Роль прогнозирования в формировании стратегии регионального развития. // Проблемы прогнозирования. 2009 № 6 выпуск.

Связь с автором: [lanakladkina@mail.ru](mailto:lanakladkina@mail.ru)

---

*Е.Ю. Кочергина*

### **УКРАИНА И ЕС: ЕВРОПЕЙСКИЙ ВЗГЛЯД**

Киевский национальный университет  
им. Тараса Шевченко  
г. Киев, Украина

После провозглашения правительством Украины курса на евроинтеграцию перед ним появилось приоритетное задание разработки комплекса мер, касающихся сближения экономических позиций с Европейским Союзом. Европейские ученые имеют свое виденье взаимоотношений с Украиной, поэтому следует обратиться к работам тех, чей взгляд на ситуацию дает возможность по-новому ее оценить и обратить внимание на те последствия, которые Украина может ожидать, те барьеры, которые негативно влияют на сотрудничество, а также выгоды, которые способствуют повышению уровня экономического роста украинской экономики.

С конца 1990-х во время президентства Леонида Кучмы, Украина регулярно высказывала свою готовность принять участие в европейской интеграции. Однако с точки зрения перспективы европеизации (изменений для институтов и политики на внутреннем уровне в соответствии с ЕС), Украина представляет трудный случай, поскольку ее проевропейская позиция сочетается с заиканием внутренних преобразований. И пока поиск более тесных связей с европейскими институтами дается Украине тяжело, никакие политические силы в Украине не будут сильно и/или в достаточной мере приверженными к осуществлению реформ, необходимых для продвижения страны к европейским стандартам [4].

Альтернативным механизмом, разработанным для предложения взаимосвязанного процесса выработки политики в международном аспекте взаимоотношений со стратегически важными соседями ЕС, является Европейская политика соседства (ЕПС). Эта политика улучшила деятельность украинских властей в направлении продвижения демократизации, проведения системных реформ, а также усиления защиты прав человека. Однако есть еще основные проблемы,

которые должны быть рассмотрены на трех уровнях. Первый из них – уровень внутренней ситуации в Украине. Хотя страна, в результате оранжевой революции, заявила о своей позиции интеграции с западными структурами, выступая за укрепление отношений с ЕС и своей приверженности к «общим ценностям», распределение «Восток – Запад» с исторической точки зрения делает регион проживания основным местом раскола в украинской политике. На европейском уровне, ЕС по-прежнему необходимо разработать четкий ответ на вопрос о возможности членства Украины. Наконец, на уровне государств-новых членов ЕС, сотрудничество с Украиной в сферах, охваченных ЕПС требует приложения определенных усилий для ее улучшения. Следовательно, фаза расширения европейской интеграции, когда большинство посткоммунистических стран стали непосредственными соседями расширенного ЕС, заслуживает непрерывного тщательного изучения источников про-европейской политики и динамики, и перспектив европеизации тех европейских стран, которые не входят в ЕС [5].

Вопрос о создании зоны свободной торговли относится к стратегическим целям двустороннего сотрудничества между Украиной и ЕС и играет определяющую роль в переговорном процессе между сторонами. Важным остается положение о наличии препятствий, которые оказывают негативное воздействие на эффективное осуществление условий сотрудничества.

Основными барьерами для торговли украинскими товарами на рынке ЕС, кроме таможенных сборов, являются необходимость соответствовать стандартам ЕС, различия в таможенных системах и процедурах для определения соответствия промышленной продукции. Дополнительное препятствие – это преференциальные правила происхождения товаров, применяемые ЕС. В рамках переговоров о Соглашении свободной торговли (ССТ), Украина может зафиксировать ряд мер, направленных на ликвидацию этих нетарифных барьеров. Украинские стандарты могут быть постепенно приведены в соответствие с общими европейскими, и таможенные процедуры могут быть упрощены в соответствии с правилами ВТО, следуя практике ЕС. Для украинских таможенников была бы полезной техническая помощь от коллег-новых членов Евросоюза, которые еще недавно подверглись реорганизации процессов. Украина может начать переговоры об участии в Пан-Европейско-Средиземноморской системе накопления, которая позволила бы использовать сырье из стран ЕС для производственных процессов в Украине и на экспорт готовой продукции в ЕС за нулевой ставки ввозной пошлины. Такие шаги не только приведут к либерализации торговли между Украиной и ЕС, но также будут способствовать улучшению бизнес-среды, увеличению прямых иностранных инвестиций и улучшению правил ведения бизнеса на внутреннем рынке [2].

Перспективными для сотрудничества между Украиной и ЕС считаются сельскохозяйственная, промышленная, социальная, эко-

логическая области и транспортная инфраструктура. Ожидается, что зерновые станут основным видом сельскохозяйственной продукции, экспортируемой из Украины в ЕС. Режим свободной торговли будет также способствовать развитию садоводства и огородничества в Украине [1].

Одну из наиболее важных групп промышленного сектора, экспортируемых Украиной в ЕС, представляют собой изделия из стали. Проблемы сектора – это устаревшие заводы, низкое качество и низкая добавленная стоимость произведенных на них продуктов. Кроме того, стальные изделия ограничены нетарифными барьерами, такими как искаженная конкуренция за счет государственной поддержки [2].

Без ССТ между Украиной и ЕС будут продолжать развиваться существующие социальные проблемы. Положительные экономические эффекты от ССТ ЕС-Украина должны быть сосредоточены и на окружающей среде. Поскольку основная экологическая проблема, связанная с производством электроэнергии, заключается в выбросах в атмосферу, то улучшение может наступить от использования газа вместо угля. Также решением проблемы загрязнения воздуха может быть создание гидроэнергетических, электроэнергетических станций [7].

Актуальными задачами для Украины в области транспортной инфраструктуры являются: 1) проведение переговоров относительно политики «открытого неба» для полного присоединения к общему авиационному пространству ЕС; 2) развитие основных транспортных коридоров и 3) устранение барьеров на пути пересечения границы [2].

Таким образом, экономические последствия ССТ от ликвидации тарифов между Украиной и ЕС будут следующими: а) увеличение импорта из ЕС в результате ликвидации украинской пошлины на импортируемые из ЕС товары (это приведет к усилению конкуренции со стороны некоторых украинских продуктов); б) рост украинского экспорта в ЕС в результате ликвидации пошлин ЕС на украинский импорт (это привело бы к повышению производства некоторых украинских продуктов). Масштабы прибыли производства будут варьироваться в зависимости от сектора экономики в соответствии с зоной охвата и сроков ССТ. В связи с близким расстоянием и снижением транспортных расходов между странами масштабы торговли будут больше, но разные размеры экономик стран повлияют на их снижение, что подтверждается различиями в обеспеченности факторами производства в ЕС и Украине. ЕС и Украина имеют потенциал увеличения своей доли внутриотраслевой торговли и прямых иностранных инвестиций, что приведет к экономическому росту [1; 3].

Интеграция с ЕС позволит снизить риск инвестирования в Украину. Лучшие кредитные рейтинги позволят снизить стоимость заимствования и, следовательно, уменьшить затраты на эксплуатацию в стране и международных кредитов. Поэтому данный процесс в со-

четании с решительными мерами для улучшения внутреннего экономического климата, должен быть в центре экономической стратегии Украины.

### Литература

1. Chris Cosgrove, Mark Hellyer. Trade in goods / EU-Ukraine Free Trade Agreement Negotiations Stakeholder Briefing Note 1. – United Kingdom: CTA Economic & Export Analysts LTD, May 2008. – 15 p.

2. Emerson et al. (2006) The Prospect of Deep Free Trade Between the European Union and Ukraine. – Report prepared in fulfillment of contract 2005/S 89-085795 of the European Commission's Directorate-General for Trade on the economic feasibility, general economic impact and implications of a free trade agreement between the European Union and Ukraine. – CEPS. – Brussels, 2006. – 243 p.

3. Jørgen Ulf-Møller Nielsen. Economic rationality behind a Free Trade Agreement between the European Union and Ukraine: Thesis For MSc in EU Business and Law. – Aarhus, Denmark, 2010. – 178 p.

4. Kataryna Wolczuk. Integration without Europeanization: Ukraine and Its Policy Towards the European Union, European University Institute Working Paper No. 15, Florence, 2004. – 32 p.

5. Michał Tudorowski. The European Neighbourhood Policy towards Ukraine / "BIULETYN OPINIE" Nr 18/2009. – Warszawa, lipiec 2009. – 11 p.

6. Robert Khorolsky. The New Enhanced Agreement between Ukraine and EU: Proposals of Ukrainian Experts. – Konrad Adenauer Stiftung: Auslandsbüro, Brussels, 2007. – 32 p.

7. Trade Sustainability Impact Assessment for the FTA between the EU and Ukraine within the Enhanced Agreement / Final Report. – Rotterdam: ECORYS, 17 December 2007. – 261 p.

Связь с автором: [lenako4ergina@mail.ru](mailto:lenako4ergina@mail.ru)

---

*М.Т. Макеева*

### **ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ И КЫРГЫЗСТАН: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫГОДЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ**

Кыргызско-Российский Славянский университет  
им. Б.Н. Ельцина  
г. Бишкек, Киргизия

История развития интеграционных процессов уходит в двадцатый век. Если первая половина двадцатого века стала эпохой формирования независимых национальных государств, то во второй по-

ловине начался обратный процесс. Эта тенденция сначала (с 1950-х) получила развитие только в Европе, но затем (с 1960-х) распространилась и на другие регионы. Многие страны добровольно отказались от полного национального суверенитета и образовали интеграционные объединения с другими государствами. Главной причиной этого процесса является стремление к повышению экономической эффективности производства, и сама интеграция носит, прежде всего, экономический характер. Бурный рост экономических интеграционных блоков отражает развитие международного разделения труда и международной производственной кооперации. Различные страны образуют интеграционные объединения, которые, несмотря на многочисленность в современной мировой экономике и разные уровни развития, преследуют примерно одинаковые цели.

Принцип экономического сотрудничества означает, в частности, право: свободно выбирать партнеров и формы сотрудничества, получать выгоды от международного разделения труда и международной торговли, участвовать в урегулировании мировых экономических проблем. Вместе с тем, данный принцип налагает и обязанности: содействовать развитию, участвовать в общей либерализации международной торговли, учитывать законные интересы третьих стран, особенно развивающихся.

Взаимодействие и взаимоприспособление национальных хозяйств проявляется, прежде всего, в постепенном создании «общего рынка» – в либерализации условий товарообмена и перемещения производственных ресурсов (капитала, труда, информации) между странами.

В 1991 году распалась великая держава – Союз ССР. Это привело к образованию на ее территории ряда новых независимых государств. Трудно сказать, что это положительно отразилось на экономике этих молодых государств. Поскольку они были единым целым, то и экономики этих стран тесно переплетаются между собой. И это является основной причиной интеграции независимых государств на постсоветском пространстве.

Первый Таможенный союз был создан Россией, Белоруссией и Казахстаном еще в 1995 году. В 1996 году к нему присоединился Кыргызстан, а в 1999 году – Таджикистан. Однако реальное таможенное объединение тогда так и не произошло, поскольку страны – участницы не смогли урегулировать вопрос о введении единых таможенных тарифов. В 2000 году на базе Таможенного союза было создано Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) в составе тех же пяти стран. Украина, Армения и Молдавия получили в нем статус наблюдателей. Но и в этот раз реализовать интеграционные цели ЕврАзЭС, включавшие создание единого финансового, энергетического и транспортного рынка, свободное движение товаров, капиталов и услуг из-за противоречий между его участниками так и не удалось. Узбекистан, присоединившийся к ЕврАзЭС после того, как в результате Андижанских событий 2005 года оказался в

международной изоляции со стороны США и ЕС, покинул его в конце 2008 году. [1, с. 14]

В создание Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана вплоть до последнего времени с трудом верили не только политики и эксперты, но и сами главы входящих в него государств. Слишком неудачными были все предыдущие попытки экономической интеграции на пространстве СНГ, предпринимавшиеся в течение двух последних десятилетий. Тем не менее 27 ноября 2009 года в Минске президентами Д. Медведевым, А. Лукашенко и Н. Назарбаевым был подписан пакет учредительных документов, главные из которых – договор о таможенном кодексе и единый таможенный тариф - позволяющий говорить о скором начале реального функционирования этого таможенного объединения. Более того, длительность и тщательность, с которыми прорабатывались документы по созданию Таможенного союза, а также накал обсуждавшихся при этом проблем позволяют надеяться, что эта попытка экономической интеграции республик бывшего СССР окажется более удачной.[2]

Процесс формирования Таможенного союза будет проходить в несколько этапов. С 1 января 2010 года начать действовать единый таможенный тариф, который и положил начало функционированию союза. С 1 июля 2010 года был введен в действие единый таможенный кодекс, а к 2012 году Россия, Белоруссия и Казахстан сформируют единую таможенную территорию. На границах между тремя государствами исчезнут таможенные посты, а весь таможенный контроль будет передан на внешние рубежи. Конечной же целью интеграции является создание к середине 2012 года единого экономического пространства, включая единые правила хозяйствования и единую валюту.[3] Таджикистан и Кыргызстан уже подали заявки на вступление в Таможенный союз. Наиболее реальным является присоединение к нему Кыргызстана. Однако с 1998 года Кыргызстан является членом ВТО и для вступления в Таможенный союз ей необходимо сначала согласовать свою таможенную политику с его принципами и нормами. Какие экономические выгоды преследует Кыргызстан? Положительных сторон в Таможенном союзе множество, вот вопрос в том, что подойдут ли эти положительные стороны для Кыргызстана, вот в чем суть. Во-первых это неприменение пошлин и каких-либо ограничений во взаимной торговле. Это и есть основная положительная сторона Таможенного союза - создание условий для беспрепятственного передвижения товаров во взаимной торговле товарами. Иначе говоря, при перемещении товаров из Кыргызстана в Россию, в отношении их не будут взиматься пошлины. Также странами не должны применяться ограничения во взаимной торговле. Во-вторых отмена таможенного оформления и контроля на внутренних границах стран Таможенного союза то есть если все страны «растамаживают» товары абсолютно одинаково, то потребность в таможенных границах между странами исчезает. В-третьих товары, произведенные в Таможенном союзе, не оформляются (в

таможенном отношении) при их перевозке между странами Таможенного союза. Идеальная модель Таможенного союза предполагает, что не будут подлежать оформлению также и товары, ввезенные из третьих стран и растаможенные в одной из стран Таможенного союза и ввозимые в другую страну Таможенного союза.

В-четвертых единая система таможенного управления. В идеале этот принцип применяется, например, в странах ЕС, когда таможенные органы входящих в него стран действуют абсолютно одинаково, имеют единые программные продукты и руководствуются одинаковыми нормами.[4]. Кыргызстану даже при вступлении в Таможенный союз необходима собственная политика развития. Об этом на международной конференции «Вступление КР в Таможенный союз: выгоды и риски», - заявил ответственный секретарь комиссии Таможенного союза, академик Сергей Глазьев.

«Влияние Таможенного союза на КР будет зависеть от стратегии развития экономики республики. Мы создаем общий рынок, и выигрыш зависит от того, что будет происходить в каждом из государств. Есть два главных фактора для КР: политика развития и результаты работы правительства по легализации теневой деятельности, которая присутствует в КР в агро- и легкой промышленности. Легализация зависит от конкурентоспособности кыргызской логистики», - сказал он. По его словам, если КР вступит в Таможенный союз, то появятся общие стандарты таможенного контроля, пункты пропуска будут оснащаться по одинаковым требованиям, для прозрачности системы перемещения и оборота товаров будет введена единая информационная система. По мнению С. Глазьева агропромышленный комплекс КР также открывает большие возможности для дополнительного развития.[5] При Таможенном союзе не будет ни санитарного, ни ветеринарного контроля. Все зависит от КР и от того, насколько она готова к модернизации биотехнологий. От того, что на рынке РФ есть дефицит детского питания. В КР можно было бы создать базу, так как это перспективное направление. Есть также дефицит фармацевтики и лекарственных растений. В этой сфере экономика КР тоже могла о себе заявить.

Вот это основные плюсы Таможенного союза, а теперь рассмотрим отрицательные последствия от вступления.

По мнению с вступлением Кыргызстана в Таможенный союз потеряют работу около 300 тыс. человек. Об этом 23 ноября 2011 года на международной конференции «Вступление КР в Таможенный союз: выгоды и риски» заявил министр финансов КР Мэлис Мамбетжанов.

«Поступления от деятельности оптовых рынков в КР в 2009 году составили 427 миллионов сомов, в 2010-м - 351 миллион, а за 9 месяцев 2011 года - 272 миллиона. Предполагаем, что по итогам текущего года они останутся на уровне 2010 года, то есть ниже, чем до образования Таможенного союза. Мы видим влияние союза на наши оптовые рынки», - сказал глава Минфина КР.[6]

Было отмечено, что есть риски того, что доля КР в распределении поступлений в Таможенном союзе будет занижена. Однако в 1,5 раза увеличатся доходы таможи от ввозимых товаров. В зависимости от распределения доли, в том числе за счет товаров из КНР, КР сможет получать до 3,27 процента.

Резкспортный потенциал в Кыргызстане является одним из основных инструментов определения экономики государства. Все это оборачивается в основную проблему Кыргызской Республики. Обосновывается все это, тем, что товарооборот китайских товаров в Кыргызстане, и экспорт китайских товаров в Россию есть основной доход государства. Последствием всего этого будет, повышение цен на китайский товар, что влечет за собой кардинальное изменение бизнеса в стране. А также отрицательно коснется сельского хозяйства, промышленности, перерабатывающую отрасль, горнодобывающую промышленность, и удешевление энергоресурсов Кыргызстана. Ведь с вхождением в таможенный союз Кыргызстан получит не только более широкий доступ к рынкам России, Беларуси и Казахстана, но и откроет этим странам доступ к своим. При этом необходима уверенность в том, что тебя не вытеснят с собственного рынка. Опасность того, что Кыргызстан станет территорией, на которой будут конкурировать российские, казахстанские и китайские товары, а местное производство, которое и так в довольно печальном состоянии, будет просто погибать, достаточно реальна. Ко всему этому добавляется и миграция людей, как профессиональных, так и дешевой рабочей силы. Плохо отразится на имидже Кыргызстана, и на инвестициях внешних государств. Так как иностранные инвесторы поверят в зависимость экономического состояния Кыргызстана от Таможенного союза, где все учтется в единую систему управления опять же Таможенного союза.

В заключение хотелось бы отметить, что у Кыргызстана своя особенная экономика. Своего сырья для производства у нее нет - оно завозится из Китая. В Кыргызстане большая импортозависимость. В то же время нам важны рынки сбыта стран, входящих в Таможенный союз. Это целая цепочка, учитывая и резкспорт. Сейчас также делаются ставки на то, что улучшатся условия труда мигрантов из КР, если республика вступит в таможенный союз. Но это имеет двоякую сторону: мигранты должны быть сами дисциплинированы. Если этого не будет, то их не спасет и таможенный союз. В Кыргызстане властям надо думать о создании рабочих мест внутри страны. Для повышения бюджета правительству нужно проводить мероприятия на границах страны. И к тому же таможенная пошлина будет поступать в общий бюджет и оттуда распределяться между участниками таможенного союза согласно определенной стороной доли, т. е. распределяться по размеру экспорта. И все это государству нужно урегулировать. Сейчас власти заявляют, что Кыргызстан останется в ВТО и при этом вступит в Таможенный союз. Это настоятельно требует, так как ВТО надо будет возместить ущерб от повышения

таможенных тарифов в КР, а это около 1 млрд. долларов США. Это технически очень долгий процесс. Инициатором данного союза является Российская Федерация, которая видит в таможенном союзе свои определенные выгоды. Россия знает, что в данный момент страны Центральной Азии нуждаются в данном роде договора, или иными словами в инвестициях внешних государств, для поддержания своей экономики. Можно сказать, как остальные эксперты утверждают - «возрождение СССР» т.е. влияние России расширяется на Центральную Азию уже теперь официально. Так как, единое экономическое пространство в конечном итоге приводит к единой системе управления, единому центральному банку и сосредоточению власти в едином аппарате. Что существенно ограничит возможности национальной власти стран участниц таможенного союза.

И еще единые таможенные пошлины взяты с российских пошлин, российский экспорт больше чем белорусский и казахский, что опять же дает преимущество России. Где российская власть получит доход от создания Таможенного союза прибыль в размере около \$400 млрд., а Белоруссия и Казахстан — по \$16 млрд. к 2015 году.

### **Литература**

1. Головнин М.Ю., Либман А.М., Ушкалова Д.И. Проблемы и перспективы интеграционной группировки ЕврАзЭС.- Научный доклад ОМЕПИ Института экономики РАН-Москва.-2007- С. 14

2. Шустов А.-Таможенная интеграция.- Есть повод для оптимизма?-2009

3. [www.evrazes.ru](http://www.evrazes.ru)

4. Кедейбаев А. Положительные и отрицательные стороны вступления Кыргызстана в Таможенный союз \ Центр общественных технологий \Режим доступа: <http://www.ca-cpp.org>

5. Глазьев С. Вступление КР в Таможенный союз: выгоды и риски. Научный доклад.-Бишкек.-2011\ <http://www.24.kg>

6. Мамбетжанов М. Вступление КР в Таможенный союз: выгоды и риски. Научный доклад.-Бишкек.-2011\ <http://www.24.kg>

Связь с автором: [meerimm88@mail.ru](mailto:meerimm88@mail.ru)

*П.М. Мансуров, Г.И. Мансурова*

## **РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ СЕЛА**

Ульяновский государственный технический университет  
г. Ульяновск, Россия

Одной из важнейших задач развития современного села является восстановление и развитие его социальной сферы. Экономический кризис, резкое сокращение объемов капитальных вложений отодвинули на задний план развитие непроизводственной сферы. Условия жизни сельских жителей по-прежнему остаются непривлекательными. Часть объектов социальной инфраструктуры переданы на баланс местных органов власти, часть жилья приватизирована.

Сложившееся положение в социальной сфере на примере Ульяновской области характеризуется резким уменьшением доли непроизводственных фондов в составе основных. На селе заморожены стройки, многие объекты социального значения пришли в упадок. Региональные бюджеты и сельскохозяйственные предприятия оказались не в состоянии поддерживать социальную сферу села. Наибольший спад инвестиций приходится на жилищную сферу. Жилищный фонд сельской местности увеличивается в основном за счет индивидуального строительства.

Для молодых специалистов в рамках ФЦП разработана жилищная программа «Социальное развитие села до 2010 года», которая реализуется на территории Ульяновской области с 2003г.

Минсельхоз России в рамках ФЦП выделило Ульяновской области 36,5 млн. рублей на строительство и приобретение жилья в сельской местности.

Для развития и формирования АПК необходимы специалисты, способные работать в современном сельхозпроизводстве. Сотрудничество между сельхозпредприятием и учебным заведением можно обеспечить в региональной системе непрерывной профессиональной подготовки по различным направлениям деятельности.

В Ульяновской области молодые специалисты, окончившие вузы и готовые работать на селе не менее 3 лет, смогут получать месячную зарплату в первом году – 10 тыс. руб., во втором – 20, в третьем – 10 тыс. руб.

Кроме того, ежемесячно молодым специалистам, окончившим вузы, будут доплачивать по 2500 руб. и по 1500 руб., окончившим средние специальные учебные заведения. Можно надеяться, что благодаря этим мерам молодые семьи останутся на селе, а количество специалистов в Ульяновской области будет увеличиваться.

Одной из социально-значимых проблем является обеспеченность сельских районов дошкольными учреждениями и общеобразовательными школами, в то время как строительство новых школ и

больниц на селе стало уникальным явлением. В основном идет процесс сокращения и перепрофилирования детских учреждений под жилье и коммерческие объекты.

За последние десятилетия число клубов уменьшилось на 20%. Четвертая часть сельских клубов нуждается в капитальном ремонте, а из-за отсутствия средств они бездействуют, их имущество растаскивается. Сокращаются масштабы деятельности сельских библиотек в результате уменьшения их числа, сокращения библиотечного фонда и числа читателей. Сокращается сеть сельских лечебно-профилактических учреждений, большая часть из них нуждается в капитальном ремонте, медицинском оборудовании, квалифицированных кадрах, что осложняет оказание первичной медицинской помощи. Параллельно идет процесс свертывания деятельности предприятий, оказывающих сельскому населению бытовые услуги, снижается качество этих услуг, их доступность.

Существующая сельская дорожно-транспортная сеть не соответствует современным требованиям. Улучшение дорог в Ульяновской области - это необходимое условие не только социально-экономического подъема села, но и просто условие физического выживания сельских жителей. В Ульяновской области многие деревни из-за бездорожья полностью отрезаны от внешнего мира. Отсюда проблема с посещением школ, магазинов, почты. В такие деревни не завозят товары, не может приехать вовремя врач. Отсюда отток из населения деревень.

Предпринятые меры по развитию АПК в Ульяновской области не привели к стабильному улучшению экономической ситуации в аграрном секторе. Число прибыльных сельскохозяйственных предприятий снижается. Почти 200 сельхозпредприятия в 20010г. закончили свою деятельность с убытком. Удельный вес рентабельных предприятий от общего их числа составил 40,2%, а их финансовый результат до налогообложения, включая субсидии бюджета, составил – 93,6 млн. рублей. Отсутствует государственная поддержка сельских кооперативов и информационно-консультативных служб, лишь в 2005г. на личные подсобные хозяйства были выделены субсидии.

Для сохранения трудового потенциала на селе необходимо в первую очередь повысить действенность материального и морального поощрения, усилить стимулирующую роль оплаты труда. Современное состояние аграрного сектора характеризуется спадом сельскохозяйственного производства и утратой коллективно-интенсивных методов производства: больше половины сельскохозяйственной продукции производится в личных подсобных хозяйствах. При всей остроте экономических проблем, стоящих перед государством, важно решать социальные задачи на селе.

Программа социального развития села должна быть направлена на строительство магистральных дорог, газификацию и водоснабжения сел. Это позволит улучшить быт работников сельского

хозяйства, использовать дешевые альтернативные источники энергии в производстве и в быту, поддержать на должном уровне культуру производства и коммунальное хозяйство.

Связь с автором: mansurovpm@mail.ru

---

*П.В. Михайлушкин, Ж.С. Багмут*

## **ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

Кубанский государственный аграрный университет  
г. Краснодар, Россия

Аграрный сектор является важной составной частью экономики страны, с развитием которого связана деятельность почти трети отраслей народнохозяйственного комплекса. Кроме того, развитие агропромышленного комплекса определяет уровень продовольственного обеспечения населения и социально-экономическую ситуацию в стране.

Однако в современном мире роль сельского хозяйства в финансовом отношении постепенно уменьшается. Чем более высоко-развита страна экономически, тем больше в ней производится разнообразных товаров и услуг, на фоне интенсивного роста которых аграрная продукция в количественном отношении выглядит все более скромно. Не является исключением и Россия, в сельском хозяйстве и пищевой промышленности которой производится около 8,5% валового внутреннего продукта, в том числе в самом сельском хозяйстве только 4,4%.

В то же время США, Великобритания, Франция, Германия и другие страны потратили немало усилий для возрождения собственного сельского хозяйства, поддержки национальных агропроизводителей и, в конце концов, стали самодостаточны, т.е. обеспечены продуктами питания собственного производства. Рыночные преобразования в экономике России, затянувшийся системный кризис, резкий спад производства в агропромышленном комплексе создали принципиально новую ситуацию, что вызывает необходимость объективного научного осмысления путей экономического возрождения страны.

Государственное регулирование агропродовольственного сектора экономики в жизни мирового сообщества – объективная необходимость. Только государство в состоянии обеспечить сбалансированный подход к экономике, учитывающий интересы всех слоев и социальных групп общества. В своей деятельности государство ру-

ководствуется в первую очередь общественными, национальными интересами.

Аграрный сектор экономики России остается одним из важнейших приоритетов социально-экономического развития отдельных регионов и страны в целом. Он относится к числу основных народно-хозяйственных комплексов, определяющих жизнедеятельность общества.

Создание конкурентоспособного агропродовольственного производства невозможно без усилия доли государства и поддержки аграрного сектора экономики России. Объективная необходимость госрегулирования сельского хозяйства обусловлена рядом причин, среди которых важнейшими являются: обеспечение продовольственной безопасности, низкая конкурентоспособность и производительности отрасли, ценовой диспаритет на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, низкий уровень оплаты труда работников села и другие.

Вопрос о роли государства является одним из центральных при характеристике процесса перехода аграрного сектора экономики России на инновационный путь развития. Аграрный сектор по причине своих специфических особенностей для эффективного функционирования нуждается в активной поддержке со стороны государства, которая дает ему возможности эффективно развиваться и быть конкурентоспособным в условиях рыночной экономики.

Во многих странах мира государство оказывает огромную экономическую и финансовую поддержку сельскому хозяйству. По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР, Париж) доля помощи государства в доходах фермеров составляет: в Австралии 15%, США – 30, Канаде – 45, странах общего рынка – 49, Австрии – 52, Швеции – 59, Японии – 66, Финляндии – 71, Норвегии – 77, Швейцарии – 80%<sup>1</sup>. Очевидно, что в развитых странах сельское хозяйство является одной из приоритетных отраслей экономики. В России агрегированный размер государственной поддержки сельского хозяйства в настоящее время составляет около 10%.

За последние годы государство приняло конкретные меры по развитию аграрного сектора экономики, повышению его конкурентоспособности. За 2006-2009 годы в сельское хозяйство привлечено около 1,1 трлн. рублей кредитных ресурсов, а финансовая поддержка отрасли страны из федерального бюджета составила 331 млрд. рублей, в том числе в 2010 году -128 млрд. рублей. С 2006 года по 2009 год прирост продукции сельского хозяйства составил более 30%. В 2010 году, несмотря на неблагоприятные погодные условия, объем валовой продукции сельского хозяйства составил 2,5 трлн. рублей, значительно превышающий уровень производства в 2006 году. Однако в аграрном секторе России имеются огромные резервы для дальнейшего его развития, которые могут быть реализованы только с помощью государства [2].

Основными проблемами на селе остаются высокая просроченная кредиторская задолженность, недостаточный уровень инвестиционной активности, ценовой диспаритет на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Время составляет около 10%. За годы реформ произошло заметное снижение уровня обеспеченности техникой и машинно-тракторным парком. В результате финансовой неустойчивости отечественного аграрного сектора имеющийся парк сельскохозяйственной техники морально устарел и физически изношен. Коэффициент выбытия сельхозтехники в 5 раз превышает коэффициент обновления. Средний возраст оборудования превышает 20 лет, в то время как в зарубежных странах не более восьми, а обеспеченность тракторами и комбайнами в 4,8 раза меньше, чем в США и в 3 раза меньше Канады.

Аграрные преобразования в стране за последние годы происходили по нескольким направлениям.

Первое – реформирование АПК, включая земельную реформу, реорганизацию колхозов и совхозов, приватизацию предприятий отраслей, поставляющих сельскому хозяйству средства производства и услуги, перерабатывающих и доводящих до потребителя его продукцию. В стране формируются новые земельные отношения, основу которых составляет частное землевладение, представленное сельскохозяйственными предприятиями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, хозяйствами населения, включающими личные подсобные хозяйства, садоводческие и огородные товарищества.

Второе – разгосударствление системы закупок и реализации продукции, продовольственной оптовой и розничной торговли. В результате резко сократились закупки сельскохозяйственной продукции государственными заготовительными организациями и потребительской кооперацией.

Третье – изменение системы государственного регулирования аграрного сектора: перестройка организационных структур и методов управления АПК. Начинает формироваться адекватная рынку финансово-кредитная система, включающая ценовые дотации и компенсации, денежный кредит, выделяемый на льготных условиях (не более 25% учетной ставки ЦБ), лизинг на поставку техники и оборудования, добровольное страхование сельскохозяйственной деятельности. Сельским товаропроизводителям предоставляются льготы по налогообложению. Начиная с 1994 г., складывается система защиты внутреннего рынка от импортных товаров путем установления таможенных пошлин, однако общий уровень тарифов у нас ниже, чем во многих странах с развитой экономикой.

Четвертое направление реформы связано с попытками освободить сельскохозяйственные организации от функций по содержанию объектов коммунального хозяйства и социальной инфраструктуры посредством передачи последних в ведение сельских муниципалитетов, сформировать систему социальной защиты безработных и стимулировать несельскохозяйственную занятость населения.

Негативное влияние на развитие отечественного сельскохозяйственного производства оказывают возрастающие объемы импорта продовольствия, доля которых в настоящее время в общем объеме отварных ресурсов продовольствия превысила 30%, а в некоторых районах составляет более 50%. По данным Росстата в 2010 году импорт продовольствия достиг 36 млрд. долл. США против 9,6 млрд. долл. США в 1992 году. Особенно отрицательно влияет на развитие аграрного сектора экономики отсутствие государственного заказа на производство необходимой продукции, федерального органа по закупкам продовольствия [2].

Чтобы выйти из кризисного состояния, необходимо принять следующие меры.

1. В сложившихся кризисных условиях наряду с принятием регионами локальных мер по защите внутреннего рынка продовольствия необходимо усиление роли системы государственных закупок продовольствия. При определении объема государственных закупок основных сельскохозяйственных продуктов и финансовых ресурсов, направляемых на эти цели, следует учитывать возможности бюджетов всех уровней, средние мировые цены важнейших продуктов питания и сельскохозяйственного сырья; приоритетность продуктов для страны.

2. Для осуществления государственных закупок целесообразно создание специальной государственной системы, имеющей в распоряжении необходимую материально-техническую базу.

3. Основной упор в выделении средств федерального бюджета на финансирование АПК должен быть сделан на финансирование разработанных федеральных программ, количество которых должно соответствовать финансовым возможностям бюджета.

4. Необходима целевая поддержка из федерального и региональных бюджетов наиболее жизнеспособных предприятий АПК, вокруг которых могут успешно функционировать и другие предприятия этой сферы.

5. Важнейшей задачей является отработка процедуры банкротства и санации предприятий АПК.

6. Необходимо улучшить практику применения основных финансовых рычагов развития АПК.

7. Усовершенствовать систему государственной поддержки АПК через использование созданных в предыдущие годы возвратных фондов: лизингового фонда; фонда льготного кредитования; фондов для формирования федеральных и региональных продовольственных фондов и др.

Потребности настоящего времени ставят перед всей отраслью АПК определенные требования, невыполнение которых может негативно сказаться на росте и выживании предприятий [3]. Система регулирования призвана создать благоприятные условия для успешного функционирования аграрной отрасли, должна быть сориентирована на решение первоочередных задач - модернизация АПК,

ускорение социального развития села, обеспечение продовольственной безопасности страны, стимулирование роста производства сельскохозяйственной продукции в интересах самообеспечения страны продуктами питания, стимулирование развития конкуренции и бизнеса на аграрном рынке, усиление государственной поддержки на федеральном и региональном уровнях организации АПК, создание единой информационной и консультационной системы в АПК, позволяющей иметь оперативные сведения о состоянии аграрного сектора, проведения сельскохозяйственных выставок, развитии рекламной деятельности, освещающей передовой опыт АПК, развитие внешнеэкономической деятельности АПК.

Государственное регулирование аграрной сферы будет эффективно только при условии создания единого управляемого экономического пространства внутри страны, исключающего региональный сепаратизм

Таким образом, в результате обобщения особенностей отечественного аграрного сектора и основных тенденций развития его государственного регулирования отмечены серьезные диспропорции и провалы, которые имели место в течение реформенного периода и которые предстоит преодолеть в ближайшей перспективе: депопуляция сельского населения, деревенская бедность и снижение отзывчивости на мероприятия, проводимые государством; незавершенность земельной реформы, в том числе неразвитость гражданского оборота земельных участков и необоснованный вывод из сельскохозяйственного оборота огромных массивов сельскохозяйственных земель; свертывание животноводства и кормопроизводства; низкий уровень государственной поддержки и обеспечения сельского хозяйства инвестиционными, материально-техническими и трудовыми ресурсами, несомненно, препятствуют реальному восстановлению продовольственной независимости и нарушают экологического равновесия во многих агроландшафтах страны.

Особое внимание должно уделяться государством развитию и регулированию внешнеэкономической деятельности, созданию более совершенного механизма защиты отечественных товаропроизводителей на внутреннем продовольственном рынке от импорта продукции и одновременно создание благоприятных условий для экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

## Литература

1. Сидоренко В.В., Михайлушкин П.В. Аграрная политика России. Монография. [Текст]/ Сидоренко В.В., Михайлушкин П.В.- Краснодар 2012 – 380 с.
2. Сидоренко В.В., Михайлушкин П.В. Государственное регулирование экономики: Учебное пособие [Текст]/ В.В.Сидоренко, П.В.Михайлушкин. – Краснодар.: Просвещение-Юг, 2011.- 564 с.

3. Ризгаев А.Л., Михайлушкин П.В. Рыночные отношения и рынки в АПК: Учебное пособие / А.Л. Ризгаев, П.В. Михайлушкин – Краснодар: Просвещение-Юг, - 2008.-220 с.;

4. Фигурнова Н.П. Международная экономика. Учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2007. – 304 с.

Связь с автором: [Mikhaylushkinpv@mail.ru](mailto:Mikhaylushkinpv@mail.ru), [Annag007@mail.ru](mailto:Annag007@mail.ru)

---

*Е.Н. Сабына, К.Н. Зотова*

## **ТЕРРИТОРИАЛЬНО-КОНЦЕНТРИРОВАННЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ РЕГИОНА**

Алтайский государственный университет  
г. Барнаул, Россия

Интерес к проблемам экономического пространства и исследование его свойств в работах ученых позволяют утверждать, что к настоящему времени сложилось несколько направлений развития аспектов пространственных теорий, что свидетельствует об актуальности проблемы.

Анализ пространственной трансформации российской экономики представлен в фундаментальных исследованиях известных ученых-регионалистов А.Г. Гранберга, П.А. Минакира, С.А. Суспицына [1; 2; 3, с. 32-54]. В новых экономических условиях многие исследователи говорят о разорванности экономического пространства [4]. Это проявляется и в усилении дифференциального регионального и внутрирегионального развития, что вызвало, по словам, Л.Б. Вардомского «сжатие пространства» [5, с. 9-18.].

Изменение внутренней связанности экономического пространства, характеризующееся процессами интеграции и дезинтеграции, является важным аспектом функционирования экономики. Интеграция, основанная на взаимной выгоде экономических партнеров, позволяет использовать преимущества взаимодополнения, тогда как дезинтеграция, ослабляет экономические связи и создает угрозу целостности социально-экономической системы.

Преодоление дезинтеграции и формирование единого экономического пространства - наиболее сложная проблема на данном этапе развития страны [6, с. 33-36].

Теория полюсов роста, предложенная Ф. Перру, объясняла пространственную поляризацию, лежащую в основе отраслевой структурой экономики «движущими» отраслями, концентрирующими факторы производства и подчиняющими себе окружающее пространство и воздействуют на развитие зависимых субъектов и стимулирующими развитие прилегающих территорий. Концепция фран-

цузского экономиста связывала динамику экономического роста региона с эффектом его неравномерной территориальной и отраслевой концентрации. При минимальном стартовом финансировании регионы способны повысить динамику социально-экономического развития, постепенно развертывая на этой основе устойчивый процесс активного саморазвития [7]. Теория полюсов роста получила свое развитие в трудах Ж. Будвиля, который перевел ее с учетом межрегиональных связей в пространственно-региональную форму и в работах П. Потье – об осях развития [8]. Х.Р. Ласуэн дополнил теорию рассмотрением в качестве полюсов роста региональные комплексы предприятий, связанные с экспортом региона [9]. П. Потье развил теорию в отношении территорий, находящихся между полюсами роста и обеспечивающих транспортную связь. Увеличение грузопотоков, распространение инноваций, развитие инфраструктуры в качестве дополнительных импульсов превращают данные территории в оси развития, формирующие вместе с полюсами, пространственный каркас экономического роста региона и страны.

Неоднородность и поляризованность экономического пространства, то, что экономическое пространство не может развиваться равномерно, доказывает феномен кластеров и агломераций. Экономика спонтанно самоорганизуется в соответствии с моделью «центр-периферия».

Кластеры, по сути, являются межотраслевыми комплексами, выполняют функции «точек роста» и «полюсов роста» в экономике и позволяют преодолеть структурные ограничения, а также сложившуюся в ряде хозяйствующих субъектов многоотраслевую структуру производства.

Понятие «кластер» Портер определил как сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу [10]. На практике инициаторами разработки стратегии формирования развития кластерных систем являются, как правило, органы государственного управления, отвечающие за развитие планируемой социально-экономической системы в целом, а реализация осуществляется в ходе совместной деятельности всех агентов социально-экономических процессов.

В результате анализа исследований по проблемам формирования городских агломераций можно заключить, что городская агломерация представляет собой компактное скопление населенных пунктов, главным образом городских, местами срастающихся, объединенных в сложную многокомпонентную динамическую систему с интенсивными производственными, транспортными, трудовыми и культурно-бытовыми связями. Географически городская агломерация – это пространство реальных и потенциальных взаимодействий, в которое вписывается недельный жизненный цикл большинства жителей современного крупного города и его спутниковой зоны. Это

позволяет сочетать выгоды концентрации разнообразных функций и услуг в крупных городах с дисперсным характером их реализации и потребления и тем самым поддерживать динамическое равновесие между разнонаправленными экономическими и социальными условиями, факторами жизнеобитания и интересами людей. Качественным признаком агломерации является объединение входящих в нее поселений в динамичную систему многообразных связей.

Крупнейшие города мира и их агломерации до сих пор остаются слабоуправляемыми и слаборегулируемыми со стороны городских властей. Современный этап развития мировой экономики оказывает воздействие на эволюцию систем управления и регулирования агломерационных образований. Одной из тенденций в этой области является постепенный переход от структурно-функционального принципа администрирования к сетевому управлению с расширением воздействия гражданских институтов на принятие и реализацию управленческих решений.

### Литература

1. Гранберг А.Г. Социально-экономическое пространство России: трансформационные тенденции и перспективы: Цикл публичных лекций. – М.: Гос. ун-т управления, 2004. - 35с.
2. Минакир П.А. Пространственные трансформации экономики. - М: Дальнаука, 2001. - 415с.
3. Суспицын С.А. Концепция и методология измерения устойчивых пространственных трансформаций экономики России // Регион: экономика и социология. – 2009. - №4. - С. 32 – 54.
4. Щедровицкий П., Княгинин В. Современная национальная промышленная политика России: сборник материалов. – Выпуск № 29 (региональный аспект) // <http://www.shkp.ru/lib/publications/69/>.
5. Вардомский Л.Б. Проблемы регионального развития в контексте российского федерализма // Будущее российского федерализма политический, этнический факторы (25-26 февраля 2000 г.) Эл. Ресурс <http://federalimcart.ksu.ru/conference/konfer1/vardomskii.htm>.
6. Глазьев С. К вопросу о размещении производительных сил // Экономист. - 2011. - №9. - С. 33 – 36.
7. Perroux F. Economic space: theory and applications // Quarterly Journal of Economics. - 1960.
8. Марков Л.С., Ягольницер М.А. Кластеры: формализация взаимосвязей в неформализованных производственных структурах. - Новосибирск; ИЭОПП СО РАН, 2006. - 194с.
9. Некрасов Н. Н. Региональная экономика: теория, проблемы, методы / Н.Н. Некрасов. - М., 1978. - 140с.
10. М. Портер Конкуренция.–М.:Вильямс,2005.-608с.

Связь с автором: [sabyuaen@mail.ru](mailto:sabyuaen@mail.ru)

## **РАЗВИТИЕ МИРОВОГО РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Фабрика мороженого ОАО «Молочный Мир»  
г. Гродно, Белоруссия

Мировой рынок молока и молочных продуктов развивается в условиях жесткой конкурентной борьбы, где повышение цен на готовую продукцию создает мотивы для вложения инвестиций, расширения, реструктуризации и оптимизации молочной промышленности, тем самым, определяя ее среди других отраслей сельского хозяйства с наибольшей валовой стоимостью.

В международном разделении труда Республика Беларусь все больше углубляет специализацию агропромышленного комплекса в сфере производства молока и молочных продуктов. В стране функционирует разветвленная система молокоперерабатывающих организаций, производственная мощность которых в значительной мере превышает возможные объемы поставок молочного сырья, создаваемого во всех категориях хозяйств. При этом республика в состоянии полностью обеспечить не только внутригосударственные потребности в разнообразных высококачественных молочных продуктах, но и потенциально способна более половины общего объема производимой молочной продукции поставлять на внешний рынок [1, с. 52].

Нами выявлено, что в экономически развитых странах, включая страны ЕС, этот показатель не превышает 15—20 %. Исключение составляют несколько стран с особо благоприятными условиями производства — Новая Зеландия, Австралия, Ирландия, высокой долей импорта молочного сырья — Бельгия, Германия, Нидерланды, или гарантированным сбытом — Австрия, Литва, Франция, Дания. Учитывая, что мировой рынок поделен между основными странами-экспортерами, занять более широкую нишу проблематично [2, с. 9].

Развитие молочного скотоводства по странам и континентам обуславливается благоприятными климатическими условиями для развития сельского хозяйства и государственными программами поддержки молочного сектора. Нами установлены основные факторы, которые определяют результаты функционирования мирового рынка молочных продуктов в современных условиях:

- рост объемов мирового производства и потребления молока и молочных продуктов;
- урбанизация и повышение доли горожан в структуре населения;
- рост благосостояния населения и повышение качества жизни;

- развитие системы здорового питания и его функциональной составляющей.

Как показали проведенные нами исследования, в период с 2006 по 2010 гг. основные регионы-производители молока практически не изменили свои позиции в мировом масштабе (рис. 1).

Как видно из рисунка, доля Океании за пять лет не изменилась и составила в 2010 г. 3,8%, удельный вес стран Европы и Северной Америки уменьшился на 1,7 и 0,2 пункта, а прирост Азии, Африки и Южной Америки составил 1,5; 0,2 и 0,1 пункта, соответственно. Основными производителями молока и молочной продукции за 2010 г., на долю которых приходится свыше 80% мирового производства молока, являются 27 стран Европейского Союза (21,3%), Индия (16,4%), США (12,5%), Малайзия (7,4%), Китай (6,0%), Россия (4,6%), Пакистан, Бразилия, 49 стран Африки южнее Сахары (АЮС) (4,5%; 4,2%; 3,0%) соответственно.

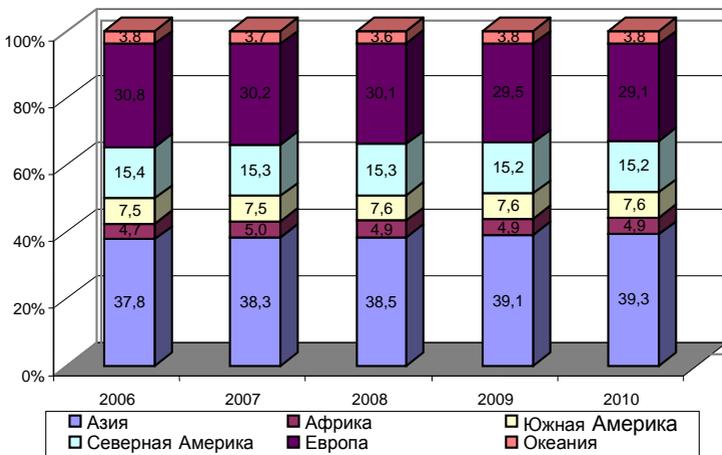


Рис. 1. Удельный вес регионов мира в производстве молока и молокопродуктов в перерасчете на молоко с 2006 по 2010 гг.

Производство молока в десятке стран-лидеров за пять лет увеличилось на 39,6 млн т, что составило в 2010 г. 575,9 млн т, или 82,3% от мирового, рост за анализируемый период установлен на отметке плюс 0,7 пункта. Следует отметить, что объем выпуска молока в Республике Беларусь с 2006 по 2010 гг. увеличился на 0,7 млн т или 111,9% и составил 6,6 млн т.

В основном данный вид продовольственного сырья в виду своей биологической особенности хранения перерабатывается непосредственно в стране его производства, что позволяет получить добавленную стоимость, повысить доходность отрасли и транспорта-

бельность продукции. Основными продуктами, которые производятся из молока, являются следующие: цельномолочная продукция, сыры твердые, масло животное, сухое цельное и обезжиренное молоко, именно они участвуют в международной торговле, в связи с чем, возникает необходимость в их отдельном видовом изучении.

Нами установлено, что за период с 2006 по 2010 г. лет мировое производство молока и молочных продуктов возросло на 6,4% или 42,1 млн т и составило 699,6 млн т (табл. 1.).

Таблица 1

Производство молока и молочных продуктов за 2006 –  
2010 гг., в млн тонн

	2006	2007	2008	2009	2010	Отклонение	
						2010 к 2006, +/-	
						в т	в %
Мировое производство (в пересчете на молоко)	657,5	672,8	687,3	691,1	699,6	+42,1	106,4
Молоко сухое обезжиренное	3,2	3,3	3,3	3,5	3,5	+0,3	109,4
Молоко сухое цельное	4	4,1	4,3	4	4,2	+0,2	105,0
Масло животное	8,7	8,9	9,6	9,7	10	+1,3	114,9
Сыр твердый	18,8	19,2	19,5	19,5	20	+1,2	106,4
Цельномолочная продукция	406,7	417,3	418,0	424,6	420,1	+13,4	103,3
Торговля (в пересчете на молоко)	39,4	39,3	42,0	44,0	46,0	+6,6	116,8

Рост производства за анализируемый период наблюдается во всех товарных группах: молоко сухое обезжиренное и цельное выросло на 9,4% (0,3 млн т) и 5% (0,2 млн т) соответственно, выпуск масла животного увеличился на 114,9% (1,3 млн т), сыров твердых на 6,4% (1,2 млн т), цельномолочной продукции на 3,3% (13,4 млн т). В связи с чем, за пять лет торговля молочной продукцией в пересчете на молоко увеличилась на 16,8% или 6,6 млн т и составила в 2010 г. 46 млн т или 6,6% от мирового производства.

Странами – лидерами производства сухого цельного молока за 2010 г. были Китай, Новая Зеландия, страны ЕС-27, Бразилия, Аргентина и Мексика, объем выпуска продукции этими регионами составил 3614,7 тыс. т или 86,4% от мирового. Увеличение выпуска масла животного за последние пять лет определили основными регионами за 2010 г., на которые приходится 84,1% или 8407,1 тыс. т следующие – Индия, страны ЕС-27, США, Пакистан, Новая Зеландия и Россия. Мировой рост объемов производства сухого обезжиренного молока за анализируемый период сдерживался снижением произ-

водства в Австралии, Японии, а также относительной стабильностью в странах ЕС и Бразилии, в то время, как увеличения объемом происходило в США, Индии. Тем не менее, за 2010 г. на долю перечисленных стран пришлось 82,3% или 2858,8 тыс. т мирового выпуска данной молочной продукции. Выявлено, что страны ЕС и США продолжают доминировать в мировом производстве сыров твердых, имея только за 2010 г. долю, превышающую две трети от общего объема. Среди основных производителей, также выделяются Египет, Бразилия, Аргентина, Россия с выпуском в 853,3 тыс. т, 648 тыс. т, 517,3 тыс. т, 450 тыс. т соответственно. Крупнейшими производителями цельномолочной продукции в мире за 2010 г. являются Индия, страны ЕС, Пакистан, Китай, США, и страны Африки Южнее Сахары которые составили практически две трети общемирового производства или 272728,9 тыс. т продукции.

Тенденции последних лет свидетельствует, что серьезных структурных сдвигов в производстве и реализации молочных продуктов на мировом рынке не происходит. Около 30% производства и потребления в пересчете на молоко составляют продукты длительных сроков хранения – сухое обезжиренное и цельное молоко, масло животное и сыры твердые. Остальные товары реализуется в виде цельномолочной продукции. Данные прогнозов мирового рынка молока и молочных продуктов свидетельствуют, что к 2015 г. не исключена возможность некоторого сокращения поставок на мировой рынок производителями США и некоторых стран ЕС по причине неустойчивой ситуации на рынке комбикормов, остальные экспортеры будут сохранять свои позиции [3].

Нами установлено, что объем мирового экспорта молочных продуктов, с 2006 по 2010 гг. увеличился на 6,6 млн т. Рост произошел преимущественно за счет основных регионов-экспортеров, как стран Европейского Союза, Австралии и Новой Зеландии, Северной Америки, Азии. При этом отмечается сокращение экспорта в Южной Америке за анализируемый период с 3,6 млн т до 3,1 млн т. Так, к примеру, экспорт масла в 2010 г. составил 868,9 тыс. т, что на 35,1 тыс. т или 104,2% выше уровня 2006 г. Данная ситуация сложилась, с одной стороны, за счет роста продаж стран Северной и Южной Америки, а также Австралии и Новой Зеландии за анализируемый период в целом на 107,3 тыс. т, с другой стороны из-за уменьшения экспортных поставок из стран Европейского союза, которые снизились за пять лет на 75,2 тыс. т. Причина – изменение структуры производства и реализации молочной продукции – переход от производства масла животного и сухого цельного молока к сырам жирным и сухому обезжиренному молоку, обусловленное ростом заготовок молока и повышением качества питания.

Увеличился объем продаж сухого обезжиренного молока, продажи которого, за последние годы выросли с 1138,6 в 2006 г. до 1510,5 в 2010 г., рост составил 372,0 тыс. т или 132,7%. Основные страны, которые занимаются реализацией данного товара на внеш-

ний рынок по результатам 2010 г. стали – Новая Зеландия (430,3 тыс. т), страны ЕС (342,1 тыс. т), США (328,3 тыс. т), заняв в совокупности долю равную 74,9% мирового экспорта.

Выявлен рост экспортных поставок сыров твердых, который выражается за пять лет в объеме 368,3 тыс. т. Увеличение продаж данного товара наблюдается с 2006 по 2010 гг. на всех континентах, кроме Южной Америки, где был замечен спад реализации на 2,9 тыс. т, что вызвано увеличением внутреннего потребления продукта. Среди ведущих экспортеров пяти анализируемых лет, на которых приходится практически три четверти мировой торговли сыров твердых или 1564,4 тыс. т за 2010 г. можно выделить страны ЕС, Новую Зеландию и Австралию, США, Египет, Саудовскую Аравию.

Сухое цельное молоко, также как и другие молочные продукты за анализируемый период с 2006 по 2010 гг. имеет тенденцию к росту. Объемы продаж возросли на 140,2 тыс. т, что составило 107,6% к уровню 2006 г. При более детальном анализе следует разделить регионы, имеющие рост и спад в экспорте данного товара. Так, например увеличение реализации произошло в Северной Америке (+26,3 тыс. т), Европе (+30,8 тыс. т), Океании (+147,8 тыс. т), а снижение наблюдалось в странах Азии (- 23,7 тыс. т), Африки (-5,2 тыс. т), Южной Америки (-35,8 тыс. т). Лидеры экспортных поставок за 2010 г. представлены странами ЕС, Новой Зеландии, Австралии, Аргентиной, совокупный объем продаж, которых составил 1557,5 тыс. т или 78,1% мирового экспорта.

Результаты проведенных нами исследований, позволили выявить, что рост численности населения и располагаемого дохода, а также финансирование продовольственных программ, направленных на повышение потребления молочных товаров в странах, вместе с развивающейся популярностью продуктов переработки молока среди покупателей, на основе повышения их осведомленности о пользе молочных продуктов для здоровья, становятся ключевыми факторами, влияющими на устойчивый спрос в анализируемом временном периоде. Спрос продолжают поощрять растущее влияние розничных сетей и многонациональных компаний в этих странах, которые предоставляют улучшенный доступ потребителей к молочным продуктам. В связи с чем, кроме роста внутреннего производства молочных продуктов, происходит увеличение объемов импорта.

Основная доля в мировом импорте (83,7%) молока и молокопродуктов за 2010 г. приходится на страны Азии, Африки и Океании, рост в которых за пять анализируемых лет составил 6,4 млн т, 1,3 млн т и 0,2 млн т соответственно.

В целом импорт молока с 2006 по 2010 гг. в мире увеличился на 6,6 млн т или 116,8% и составил 46 млн т. Основными странами-импортерами молокопродуктов в за анализируемый период являются Россия, Китай, Индия, Япония, Алжир, Мексика и Саудовская Аравия. Сложившееся ситуация основывается на том, что молочные рынки названных стран имеют определенные резервы расширения емкости

внутреннего рынка, обусловленные низким потреблением молока на душу населения (например, в Китае за 2009г. – 34 кг.). Поэтому, с учетом возрастающего спроса населения и низких темпов собственного производства молока, будут вынуждены поступить по аналогии таких крупных представителей мирового сообщества, Иран, Пакистан и страны Африканского континента, а именно увеличивать импорт молочных продуктов и привлекать инвестиции для развития собственного производства [4].

Следует отметить, что, несмотря на общее мировое увеличение объемов импорта, в ряде регионов наблюдается его спад: Северная Америка, Европа, так, например за пять лет в выявленных континентах снижение составило 1млн т и 0,3 млн т соответственно. Данная тенденция обусловлена изменением структуры импорта по видам молочных продуктов, а также с уменьшением потребления в данных регионах масла животного, сухого обезжиренного и цельного молока, что в целом оказало влияние на уменьшение импортных поставок в пересчете на молоко. Для более полного и комплексного исследования основных мировых тенденций последних лет, необходимо провести анализ импорта молочной продукции в разрезе ее основных продуктов.

Основными регионами-импортерами масла животного в период с 2006 по 2010 гг. были Азия, Африка, Океания которые суммарно закупили 528,4 тыс. т, что составляет 55,2 % от мирового. Среди стран, явными лидерами роста пятилетки стали – Египет, Китай, Иран, Турция и Индия. Следует отметить, что Страны Европы, а в частности государства ЕС и Россия, резко снизили свой импорт на 45,4 тыс. т и 144,5 тыс. т, что обусловило общую тенденцию снижения закупок данного молочного продукта в мире на 44,8 тыс. т. Основная причина этому – переход на другие менее калорийные и дешевые продукты (спрэды), в которых доля животного жира может быть уменьшена до 10%, что значительно снижает себестоимость, а значит и цену продукта.

Импорт сыров твердых, напротив, имеет противоположную положительную тенденцию роста за анализируемый отрезок времени. Практически все регионы, за исключением Северной Америки с 2006 по 2010 гг. увеличили объемы закупок данной молочной продукции и на конец периода вышли на цифру в 2188,5 тыс. т, рост составил 345,1 тыс. т или 118,7% к 2006 г. Следует отметить, что мировой импорт сыров твердых так же, как и производство, растет. В основном группа этих продуктов экспортируется в Россию, США, Японию, Саудовскую Аравию и Францию, что связано в этих странах с большим объемом рынка и потребительских предпочтений, а также культурой потребления. Высокий уровень потребления молочных продуктов отмечается в странах Западной Европы и Океании, и обусловлен он спецификой местных товарных рынков. В этих регионах значительный спрос имеют сыры и десерты, которые в пересчете на молоко дают высокие объемы потребления

Сухое обезжиренное и цельное молоко, в основном импортируются не в целях конечного потребления покупателями, как предыдущие, а как полуфабрикаты для производства различной продукции (восстановленное молоко, йогурты, мороженое, кормовые добавки и др.), в качестве исходного сырья, стабилизатора, нормализации сухого остатка в продукте и т.п..

В мире с 2006 по 2010 гг. наблюдается рост импорта по всем регионам (+372,5 тыс. т или 131,6%), кроме Южной Америки, и Океании, в последнем зафиксировано уменьшение в закупках сухого обезжиренного молока (-2,7 тыс. т). Самое большое увеличение в физическом весе за анализируемый период наблюдалось в странах Азии и Северной Америки, где закупки данного продукта в 2010 г. составили 855,3 тыс. т и 188,3 тыс. т, что суммарно за 2010 г. занимает 67,2% от всего мирового импорта. Лидерами импортерами на современном этапе являются Мексика (142,5 тыс. т), Малайзия (95,0 тыс. т), Россия (92,8 тыс. т), Китай (91,0 тыс. т). Рост потребления обусловлен растущим производством молочных продуктов (молоко питьевое, молочные напитки, йогурты, творожные десерты) для внутреннего рынка.

Закупки сухого цельного молока, также как и обезжиренного имеют тенденцию к росту. За период с 2006 по 2010 гг. в целом импорт возрос на 218,3 тыс. т или 111,4% и составил 2140,9 тыс. т. В страны Азии, Африки, Южной Америки за 2010 г. было реализовано 1929 тыс. т данного продукта, что составляет 90,1% от всех мировых закупок. Основными потребителями сухого цельного молока являются Китай, страны Африки Южнее Сахары, Алжир, Саудовская Аравия. К примеру, импорт в Китай резко возрос за последние пять лет на 248,5 тыс. т (4,4р.) и составил в 2010 г. 321,0 тыс. т. Основная причина, помимо роста численности населения этой страны – растущие доходы, а также забота о продовольственной безопасности вследствие случаев фальсификации молока.

Различия между рынками молочных продуктов связаны с особенностями в спросе населения разных стран на эту продукцию, которые отражают их экономическое положение, кулинарный опыт и привычки питания. Уровень дохода, доступность молока его цена вместе с развивающейся популярностью продуктов переработки молока, особенно среди потребителей в развивающихся странах и являются основными факторами, определяющими спрос на молочную продукцию, а значит, и объем ее потребления в пересчете на молоко в разных регионах мира.

## Литература

1. Шундалов, Б.М. Качество молока – залог эффективности молочной отрасли / Б.М. Шундалов // Белорусское сельское хозяйство. – 2005. – № 1. – С. 52–54.

2. Бельский, В. Развитие агропромышленного производства: проблемы и пути их решения / В. Бельский, З. Ильина // Белорусское сельское хозяйство. – 2010. – № 5. – С. 4–10.

3. Бельский, В.И. Развитие агропромышленного производства: проблемы и пути их решения / В.И. Бельский, З.М. Ильина // Белорусское сельское хозяйство. – 2009. – № 5. – С. 4–10

4. Мелещеня, А. В. Анализ тенденций развития мирового рынка молока. Мониторинг–2009 / А.В. Мелещеня, М.Л. Климова // Белорусское сельское хозяйство. – 2010. – № 5. – С. 40–44.

Связь с автором: Vas04@mail.ru

**Секция 6**

**ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ**

## ИНТЕГРАЦИЯ ПРОЦЕДУРЫ ОПТИМАЛЬНОГО ВЫБОРА МЕРОПРИЯТИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Воронежский институт высоких технологий  
г. Воронеж, Россия

Под интеллектуальной системой обеспечения безопасности (ИСОБ) понимается комплекс интегрированных средств управления, предназначенный для решения задач обеспечения безопасности на основе современных управленческих решений и информационных технологий. Эффективность функционирования и развития ИСОБ существенным образом зависит от эффективности системы мероприятий обеспечения безопасности субъектов хозяйственной деятельности (ОБСХД), которая оценивается множеством технических, экономических, технико-экономических и социальных показателей  $F_i$ ,  $i = \overline{1, I}$  [1]. Определение значений этих пока ОБСХД  $W_j$ ,  $j = \overline{1, J}$  зависит от условий, связанных с составляющими хозяйственной инфраструктуры  $l = \overline{1, L}$ : управленческой системой, информационными потоками, техническими средствами организации, механизмами контроля и надзора и т.п.. В этом случае выбор рационального варианта  $W_j^*$  основан на многовекторном оптимизационном моделировании, где векторный критерий

$F = \{F_1, \dots, F_i, \dots, F_I\}$  представляет собой упорядоченное множество векторных компонент,

$F_i = \{F_{i1}, \dots, F_{il}, \dots, F_{iL}\}$ , состоящее из скалярных компонент  $F_{il}$  ( $i = \overline{1, I}, l = \overline{1, L}$ ).

Для реализации многовекторного оптимизационного моделирования добавим в адаптивный алгоритм коллективного экспертного оценивания по компонентам векторного критерия  $F_{il}$  верхний уровень оценивания по множеству векторных критериев  $F_i$ ,  $i = \overline{1, I}$ , а определение рангов критериев для этого уровня осуществим на основе многовекторного ранжирования. Номера экспертов в группе обозначим  $d = \overline{1, D}$ . Тогда рандомизированная среда адаптивной настройки значимости альтернатив критериев и экспертов формируется путем введения следующих случайных величин и их распределения:

$\tilde{j}$  - дискретная случайная величина, примающая значения  $\tilde{j} = \overline{1, J}$  с вероятностями  $P_j$ ,  $j = \overline{1, J}$ ,  $\sum_{j=1}^J P_j = 1$ ;  $\tilde{i}$  - дискретная случайная величина, примающая значения  $\tilde{i} = \overline{1, I}$  с вероятностями  $P_i$ ,  $i = \overline{1, I}$ ,  $\sum_{i=1}^I P_i = 1$ ;  $\tilde{l}$  - дискретная случайная величина, примающая значения  $\tilde{l} = \overline{1, L}$  с вероятностями  $P_l$ ,  $l = \overline{1, L}$ ,  $\sum_{l=1}^L P_l = 1$ ;  $\tilde{d}$  - дискретная случайная величина, примающая значения  $\tilde{d} = \overline{1, D}$  с вероятностями  $P_d$ ,  $d = \overline{1, D}$ ,  $\sum_{d=1}^D P_d = 1$ .

Для определения знаковой оценки мнений экспертов на верхнем многовекторном уровне рассматривается множество векторных критериев  $i_1, \dots, i_s$ , для которых значения градации лингвистической переменной «сильно» влияют не менее половины критериев  $F_{i,i}$ . Тогда эта ситуация формализуется, во-первых, в виде знаковой оценки

$$\theta_i = \begin{cases} 1, & \text{если } i \in i_1, \dots, i_s, \dots, i_s, \\ -1, & \text{в противном случае, } i = \overline{1, I} \end{cases}$$

а во-вторых соединим значением функции принадлежности и лингвистической переменной  $\mu = \frac{\sum_{t_s} \mu_s}{s}$ , где  $t_s = \overline{1, T_s}$  - номера скалярных критериев  $S$ -го критерия, для которых значения градации лингвистической переменной «сильно».

Новое распределение дискретной случайной величины  $\tilde{\epsilon}$  в соответствии с информацией, полученной в диалоге с экспертом, определяется следующим образом:

$$P_i^{k+1} = \frac{P_i^k + \frac{1}{s} \kappa(\theta_i^k) E_i^{k+1}}{1 + E_i^{k+1}}, \quad i = \overline{1, I},$$

где  $E^{k+1}$  – величина шага при расчете значений вероятностей  $p_i$  на  $(k+i)$ -й итерации

$$E_i^{k+1} = E^k \exp\{\mu^k \text{sign}[\theta_i^{k-1} \cdot \theta_i^k]\},$$

$$\kappa(a) = \begin{cases} 1, & \text{если } a > 0 \\ 0, & \text{если } a < 0 \end{cases}$$

Совмещая предпоследнюю процедуру для верхнего уровня с процедурами для дискретных случайных переменных  $\tilde{j}, \tilde{I}, \tilde{d}$  и с процедурой окончательного выбора по вероятностным оценкам альтернатив получаем интегрированный алгоритм многовекторного оптимизационного моделирования эффективности системы мероприятий ОБСХД.

Связь с автором: a.a.voronov@mail.ru

**ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ЭКСПЛИКАЦИИ ДЛЯ  
СВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА  
ТЕОРИИ БЕЗОПАСНОСТИ**

Саратовский военный институт  
внутренних войск МВД России  
г. Саратов, Россия

Несмотря на то, что основы теории безопасности в нашей стране были заложены более двадцати лет назад, ее понятийный аппарат до сих пор продолжает оставаться в зачаточном состоянии. Основопологающие понятия этой теории, такие как «вызов», «опасность», «угроза» и «риск», на сегодняшний день так и не получили исчерпывающих, непротиворечивых, общепризнанных определений.

Рассмотрим в качестве примера понятие «угроза». В настоящее время этому понятию дано около десятка трактовок, и не всегда эти трактовки несут одинаковую смысловую нагрузку.

Например, А.А. Прохожев усматривает в угрозах «любые внутренние или внешние условия и факторы, оказывающие негативное воздействие на процесс развития» [1, с. 138].

Разработчики Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года в своем определении категории «угроза национальной безопасности» исходят из понимания угрозы как возможности нанесения ущерба: «угроза национальной безопасности – прямая или косвенная возможность нанесения ущерба конституционным правам, свободам, достойному качеству и уровню жизни граждан, суверенитету и территориальной целостности, устойчивому развитию Российской Федерации, обороне и безопасности государства» [2].

О.А. Грунин, А.Д. Макаров, Л.А. Михайлов возможность причинения ущерба называют не угрозой, а опасностью; под угрозой же они понимают «намерение нанести ущерб» [3, с. 23].

М. Гацко трактует угрозу безопасности как совокупность намерений и возможностей нанесения ущерба: «угроза интересам безопасности есть готовность (намерения + возможности) одного из субъектов ... причинить ущерб жизненно важным интересам другого субъекта ... с целью разрешения сложившихся между ними противоречий и получения односторонних преимуществ» [4].

Аналогичные разногласия имеют место и по вопросу о содержании и объеме понятий «вызов», «опасность» и «риск».

Отсутствие общепринятого подхода к толкованию указанных понятий порождает еще одну проблему – неопределенность в отношении их иерархической соподчиненности, без понимания которой невозможно сформировать целостное представление о структуре понятийного аппарата теории безопасности.

Некоторые авторы научных публикаций считают опасность частным случаем угрозы: «угрозы – это один из многочисленных деструктивных факторов безопасности, который имеет широкий диапазон негативных проявлений, в частности, опасность, кризис, кризисная ситуация, катастрофа, деструкция ...» [5, с. 98].

Другие, напротив, рассматривают угрозу как «наиболее конкретную и непосредственную форму опасности» [6, с. 18].

Расхождения в представлениях ученых о иерархической соподчиненности рассматриваемых понятий становятся еще более наглядными, если проанализировать предлагаемые ими логические последовательности этих понятий.

И.Н. Петренко, автор одной из таких последовательностей, предлагает ранжировать рассматриваемые категории следующим образом: «вызов – опасность – угрозы – риск» [7, с. 151]. В противоположность ему В.Х. Цуканов выстраивает следующую логическую цепочку из этих терминов: «риск – опасность – угрозы» [8, с. 63]. При этом И.Н. Петренко и В.Х. Цуканов используют разные критерии ранжирования рассматриваемых понятий: И.Н. Петренко – уровень негативного воздействия на объект безопасности, В.Х. Цуканов – хронологию развития.

Но даже в том случае, когда ученые используют один критерий для упорядочивания категорий понятийного аппарата теории безопасности, например хронологию их возникновения, результаты такого упорядочивания все равно отличаются друг от друга. В частности, В.С. Загашвили высказывает мнение о том, что именно «угроза ... создает опасность разрушения объекта» [9, с. 54], а не наоборот, как считает В.Х. Цуканов.

Отсутствие общепринятых дефиниций вызова, опасности, угрозы и риска, отсутствие общепринятых представлений о иерархической соподчиненности этих понятий имеет крайне негативные последствия для теории и практики обеспечения безопасности. В самом деле, неопределенность в отношении смыслового содержания базовых категорий теории безопасности порождает определенные трудности в дефинировании других, сопряженных с ними категорий, создает атмосферу взаимонепонимания в научной среде, сдерживает дальнейшее развитие науки о безопасности. Кроме того, многочисленные пробелы и противоречия в понятийном аппарате теории безопасности препятствуют популяризации ее достижений и их внедрению в практику.

Указанные обстоятельства обуславливают актуальность проблемы совершенствования понятийного аппарата теории безопасности.

В решении этой проблемы важную роль, по мнению автора, может сыграть метод экспликации, который состоит в выведении теоретических категорий из смыслового содержания понятий естественного языка. Целесообразность использования этого метода в конструировании категориального аппарата теории безопасности

автор обосновывает следующим образом. Поскольку понятия «вызов», «опасность», «угроза» и «риск» вошли в научный оборот из естественного языка, исследование той смысловой нагрузки, которую они несут в повседневной речи, позволит уточнить и расширить современные научные представления об их содержании.

Для того, чтобы составить обоснованное представление о том, каковы значения понятий «вызов», «опасность», «угроза» и «риск» в естественном языке, обратимся к толковым словарям, например, к словарям В.И. Даля [10], С.И. Ожегова и Н.Ю. Шведовой [11], С.А. Кузнецова [12] и Д.В. Дмитриева [13].

Слово «вызов», согласно этим словарям, может употребляться в следующих значениях: 1) требование, приглашение явиться куда-нибудь; 2) призыв к борьбе, состязанию; 3) поступок, оцениваемый как объявление борьбы, как оскорбление общепринятых норм; 4) стремление начать спорить, бороться.

Очевидно, что из всех перечисленных выше значений определенный интерес для теории безопасности представляет второе – призыв к борьбе, состязанию. Поскольку бороться с желательными или нейтральными факторами, явлениями и процессами смысла не имеет, к источникам вызовов следует отнести только неблагоприятные для объекта безопасности факторы, явления и процессы. Этим авторская позиция в отношении источника вызовов отличается от позиции некоторых ученых, например, И.Н. Петренко, который считает вызовом «фактор или совокупность факторов, не обязательно конкретно агрессивного (угрожающего) характера, но требующего их учитывать и реагировать» [14, с. 149].

Любой реальный объект за время своего существования неоднократно сталкивается с множеством самых разнообразных неблагоприятных факторов, явлений и процессов, с которыми необходимо бороться (устранять или нейтрализовывать). Неблагоприятные импульсы, исходящие от них, тоже могут быть весьма разнообразны. Для предприятия, например, это могут быть откровенные заявления конкурентов об их намерениях монополизировать рынок, их скрытые до определенного времени враждебные действия, сам факт их существования.

Такое многообразие форм призыва к борьбе, безусловно, требует обобщения. Сделав необходимые обобщения, понятие «вызов», можно эксплицировать следующим образом: вызов – это любые проявления неблагоприятных для объекта безопасности факторов, явлений и процессов, требующих борьбы с ними (их устранения или нейтрализации).

Что касается понятия «опасность», то оно может употребляться в следующих значениях: 1) возможность, чего-нибудь очень плохого, какого-нибудь несчастья; 2) возможность, угроза бедствия, катастрофы, чего-нибудь нежелательного; 3) вероятность, возможность того, что может произойти неприятное или разрушительное событие.

Из приведенных выше толкований понятия «опасность» следует, что их авторы практически единодушны в своем понимании этого феномена. В качестве идентифицирующих признаков опасности все они называют сопряженные с ней негативные последствия и вероятностный характер возникновения этих последствий.

Названные признаки опасности изначально даны в обыденном опыте. В самом деле, в повседневной жизни опасность ассоциируется с определенными неблагоприятными последствиями, наступление которых возможно, но не неизбежно. Указанные ассоциации зафиксированы в естественном языке, в его устойчивых выражениях – «связано с опасностью для жизни», «угрожает опасность», «опасность миновала», «избежать опасности».

Итак, вероятность и неблагоприятность последствий являются признаками, образующими содержание эмпирического понятия «опасность», то есть понятия, полученного из опыта, зафиксированного в естественном языке и служащего для обозначения того или иного явления обозначаемого объекта, но не его сущности.

Но поскольку указанные признаки присущи не одному, а многим феноменам опасности (отмечены не в одном, а во многих ее эмпирических определениях), можно предположить, что именно они и являются ее сущностными свойствами, то есть свойствами, образующими содержание ее теоретического понятия.

Исходя из этого предположения, опасность как базовую категорию теории безопасности можно эксплицировать следующим образом: опасность – есть возможность причинения ущерба.

В отличие от понятия «опасность», существующие определения которого практически тождественны по смыслу, категория «риск» не имеет однозначного толкования и может употребляться в одном из следующих значений: 1) действие наудачу, в надежде на счастливый исход; 2) возможность опасности, неудачи; 3) возможная опасность; 4) действие или поступок, которые требуют смелости, бесстрашия и рассчитаны на счастливый результат; 5) возможный убыток или неудача в коммерческом деле.

Очевидно, что первое и четвертое из приведенных выше определений выходят за рамки теории безопасности, а оставшиеся дублируют трактовку понятия «опасность». Таким образом, в обыденном сознании понятия «опасность» и «риск» фактически не различимы. Из чего можно сделать вывод о том, что определение категории «риск» (как самостоятельного понятия) не выводимо из естественного языка. Это чисто теоретический конструкт требует иных методов обоснования, отличных от методов экспликации представлений обыденного сознания.

И, наконец, понятие «угроза», употребляемое в повседневной речи, может быть истолковано следующим образом: 1) запугивание, обещание причинить кому-нибудь вред, зло; 2) опасность, возможность возникновения чего-нибудь неприятного; 3) тот, кто (то, что) может причинить зло, неприятность.

Первое из перечисленных выше определений является слишком узким, поскольку охватывает только часть угроз, актуальных для любого объекта безопасности (к угрозам, подпадающим под это определение, относятся лишь те угрозы, которые исходят от одушевленных субъектов).

Второе определение, по сути, дублирует определение опасности.

Наибольший теоретический интерес и практическую значимость представляет третье из приведенных выше определений. По сути, это определение указывает на источник опасности, что существенно расширяет границы теоретических познаний о механизме зарождения и реализации опасностей, причинах их возникновения. Эти теоретические познания, в свою очередь позволяют существенно повысить эффективность практической деятельности по противодействию опасностям и порождающим их угрозам.

Таким образом, понятие «угроза», адаптированное для применения в теории безопасности, может быть эксплицировано как источник опасности.

В заключение необходимо сказать несколько слов о соподчиненности рассмотренных понятий. По мнению автора, в основе иерархической системы, образованной ими, лежат угрозы как источники опасности. Именно от них исходят вызовы, то есть любые проявления неблагоприятных для объекта безопасности факторов, явлений и процессов. Эти вызовы и порождают опасность, то есть возможность причинения ущерба объекту безопасности. Таким образом, хронология развертывания базовых понятий теории безопасности может быть представлена в следующей последовательности: угроза – вызов – опасность.

## Литература

1. Прохожев А.А. Теория развития и безопасности человека и общества. – М.: Ин-октаво, 2006. – 288 с.
2. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года. Указ Президента РФ от 12.05.2009 № 537. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Экономическая безопасность / О.А. Грунин, А.Д. Макаров, Л.А. Михайлов и др. – М.: Дрофа, 2010. – 270 с.
4. М. Гацко О соотношении понятий «угроза» и «опасность» // Обозреватель – Observer. – 1997. – № 7. / Режим доступа: [http://www.rau.su/observer/N07\\_97/7\\_06.HTM](http://www.rau.su/observer/N07_97/7_06.HTM).
5. Губин Б.В. Методологические основы обеспечения экономической безопасности в реальном секторе экономики / Экономическая безопасность России / Под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2010. – С. 97-113.
6. Гончаренко Л.П., Куценко Е.С. Управление безопасностью. – М.: КНОРУС, 2010. – 272 с.

7. Петренко И. Индикативная система общей безопасности хозяйствующего субъекта // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 149-154.

8. Цуканов В.Х. Экономическая безопасность: сущность, факторы влияния и методы обеспечения. Монография. – Челябинск: Челябинский дом печати, 2007. – 444 с.

9. Загашвили В.С. Экономическая безопасность России. – М.: «Юрист», 1997. – 240 с.

10. Толковый словарь живого великорусского языка Владимира Даля / Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/~книги/Толковый%20словарь%20Даля/>.

11. Толковый словарь Ожегова / Режим доступа: <http://slovarozhegova.ru/>.

12. Большой толковый словарь русского языка. / Сост. и гл. ред. С.А. Кузнецов. – СПб.: «Норинт», 2000. – 1536 с.

13. Толковый словарь русского языка. / Под ред. Д.В. Дмитриева. – М.: ООО «Издательство Астрель», 2003. – 1582 с.

14. Петренко И. Индикативная система общей безопасности хозяйствующего субъекта // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 149-154.

Связь с автором: [osier703@yandex.ru](mailto:osier703@yandex.ru)

**Секция 7**

**СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ,  
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ**

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ**

Филиал Национального исследовательского университета  
«МЭИ» в г. Смоленске  
г. Смоленск, Россия

Последние десятилетия характеризуются значительным усилением модернизационных тенденций в экономике. В таких условиях успешно функционировать способны лишь те организации, чьи стратегии нацелены не только на приспособление к изменяющимся внешним условиям бизнеса, но и на активное техническое перевооружение и внедрение новшеств для изменения внешнего окружения.

Современная экономическая наука предлагает новый подход к управлению сложными экономическими системами – управление на основе логистической концепции. Сущность этого подхода заключается в интегрированном управлении потоковыми процессами, направленном на достижение глобальных целей функционирования сложных социально-экономических систем. Управление логистическими системами базируется на методе вовлечения отдельных взаимосвязанных элементов в интегрированный процесс бизнеса с целью предотвращения нерациональных потерь ресурсов [1].

Важнейшим этапом процесса управления является оценка эффективности логистической системы. Основными задачами оценки экономической эффективности логистической системы являются:

- выявление факторов эффективности;
- разработка механизма распределения экономического эффекта между участниками системы;
- выявление резервов повышения экономического эффекта логистики.

Основным методологическим принципом при определении экономической эффективности логистической системы, в том числе – в инновационной сфере, должен быть принцип системного подхода, заключающийся в оценке логистической деятельности на пути движения материального потока от производства до конечного потребления.

При формировании системы показателей эффективности функционирования логистической системы для инновационной единицы необходимо учитывать следующие требования: актуальность, однозначность интерпретации, точность, ориентированность на получение релевантной информации. Для инновационной сферы целесообразно сосредоточиться на следующих показателях: время выполнения критических операций; соответствие количественных показателей поставляемой инновационной продукции; точность качественных показателей поставляемой продукции; соответствие цены и характеристик продукта требованиям рынка. Обобщающим показателем функционирования логистической системы является выручка

от реализации инновационной продукции. Этот показатель дает количественную оценку совокупному влиянию внутрипроизводственных, внешнеэкономических и социальных факторов. Важным показателем является также оценка экономической эффективности управления материальными запасами в логистической системе, осуществляемая на основе сопоставления экономического эффекта, полученного в результате внедрения логистических методов управления запасами, и ресурсов, затраченных для достижения этого эффекта [2].

Применяемые в настоящее время системы показателей эффективности логистических систем не учитывают специфических условий, в которых функционируют инновационные предприятия, и обусловленных ролью интеллектуального капитала в процессе формирования и реализации конкурентных преимуществ. Поскольку для инновационного производства в число факторов производства включается интеллектуальный капитал, т.е. знания, выраженные в определенной форме, которыми располагает организация, то оценка логистических систем требует специфических методов.

Поскольку степень приспособляемости к быстро изменяющимся условиям бизнеса и гибкость инновационных предприятий зависят от способности, как отдельных людей, так и целых организаций накапливать опыт и обучаться на его основе и, следовательно, знания, как капитал, играют значительную роль в создании базовых способностей организации, т.е. комбинации ресурсов и внутреннего потенциала, которые порождают ее конкурентное преимущество, создавая уникальную стоимость, оцениваемую клиентом, то с этой точки зрения при оценке эффективности логистических систем представляется целесообразным в число показателей включать затраты информационных ресурсов, интеллектуального капитала, эффективность управления организационным знанием. Для оценки этих показателей могут быть использованы экспертные или смешанные методы. Построение "дерева показателей" позволяет систематизировать информацию о конкурентной ситуации на рынке, внешних и внутренних возможностях организации для развития конкурентных преимуществ. Появляется возможность для оценки степени наличия и использования информационных и телекоммуникационных технологий, качества и величины интеллектуального капитала организации, эффективности управления партнерскими связями при осуществлении бизнес-функций сторонними организациями.

## Литература

1. Родкина Т.А. Информационная логистика. – М.: Экзамен, 2001. – 288 с.
2. Логистика: учеб. пособие / под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. – М.: Проспект, 2010.- 346 с.

Связь с автором: z\_art82@mail.ru

**Секция 8**

**ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**

## **ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ОТМЫВАНИЮ ДЕНЕГ ЧЕРЕЗ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР И ПОВЫШЕНИЕ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ**

Российский университет дружбы народов  
г. Москва, Россия

Усиление международного внимания к отмыванию денег заставило многие страны принять специальное законодательство, ввести международные стандарты, позволяющие повысить прозрачность банковских операций, ограничить банковскую тайну и другие профилактические меры, способствующие минимизации возможности мошеннических действий по маскировке собственности на финансовые активы.

Так, основным надзорным органом в указанной сфере является Банк России, который ведет постоянную работу по совершенствованию мер регулирования финансово-кредитных учреждений. Изначально деятельность Банка России в рамках мер осуществления внешнего контроля (надзора) сосредотачивалась на организационных вопросах создания и функционирования системы внутреннего контроля и, прежде всего, на оценке эффективности деятельности кредитной организации по противодействию легализации.

В настоящее время в наиболее экономически развитых странах сложились три основные модели контроля за размещением криминальных средств в систему финансовых институтов.

1. Система контроля, предусматривающая обязательное сообщение в подразделение финансовой разведки обо всех сделках, превышающих определенную сумму наличными или их эквивалента. Данная система, например, принята в Австралии и США.

2. Система контроля, предусматривающая запрет крупных сделок с наличными, минуя законного финансового посредника. Например, в Италии закон требует осуществления крупных финансовых операций исключительно через законного финансового посредника, который обязан вести учет, и подлежит контролю со стороны государства.

3. Система контроля, предусматривающая сообщение о подозрительных сделках и требующая, чтобы банки учитывали некоторые или все крупные валютные сделки, но сообщали властям о тех, которые вызывают подозрение.

В России сформировались институты по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, создана современная нормативно-правовая база, основанная в соответствии с международным законодательством. Сложившаяся система противодействия легализации преступных доходов, при которой существует многообразие государственных органов по борьбе с отмыванием

«грязных» денег, позволяют государству осуществлять прямое регулирование экономической деятельности, а не являться сторонним наблюдателем за растущими негативными процессами в экономике, препятствующими динамическому развитию государства.

В соответствии с требованиями международных законодательных актов в России принята гибридная система сообщения подотчетными организациями о подозрительных операциях. Финансово-кредитные учреждения сообщают об операциях, превышающих пороговые суммы, а также об операциях, носящих подозрительный характер.

Однако в целях снятия противоречий по группе операций, подлежащих сообщению в уполномоченный орган, а именно, отнесенных финансово-кредитной организацией к сомнительным, по моему мнению, было бы целесообразно, вместе с сообщением об операции, предоставлять документальное подтверждение (при наличии такового), либо обоснованное суждение, явившееся, по мнению подотчетной организации, причиной направления такого сообщения. Подобные действия способствовали бы выработке профессионального мнения сотрудников финансово-кредитных организаций в отношении осуществления ее клиентами деятельности, носящей признаки «сомнительности».

Для повышения эффективности противодействия отмыванию денег через банковский сектор и для усовершенствования мер по борьбе с теневой экономикой посредством банковского сектора представляется целесообразным сделать следующие рекомендации:

1. По моему мнению, достичь максимальной эффективности в регулировании деятельности кредитных организаций в сфере противодействия отмыванию теневых доходов, можно путем ограничения числа открываемых банковских счетов юридическим лицам в количестве не более одного расчетного счета в одной кредитной организации соответственно по каждой отдельной взятой валюте (рубли, доллары, евро и т. д.).

Полагаю нецелесообразным ограничивать количество депозитных и ссудных счетов, но считаю важным акцентировать внимание на том, что в частности кредитные средства должны быть направлены на один счет, который выгоден клиенту с точки зрения удобства предоставляемых банком услуг, его территориального расположения и т.д.

2. В целях сокращения доли наличной денежной массы в обращении и мониторинга операций и сделок, связанных с куплей-продажей недвижимого имущества физическими лицами, целесообразно законодательно ограничить сферу безналичных расчетов в рамках покупаемых и продаваемых объектов недвижимости. Предлагается перейти только на аккредитивную форму расчетов.

3. Следует законодательно закрепить обязанность организаций при составлении и утверждении учредительного документа (устава)

общества в перечне видов деятельности указывать конкретные операции и услуги, в том числе подлежащие лицензированию, которые предполагается реализовывать в процессе хозяйственной деятельности. Присутствие в таком перечне формулировки «иные виды операций и услуг» должно считаться недопустимым.

4. *Необходимо изменить трактовку операций, подлежащих обязательному контролю по юридическим лицам, с момента регистрации которых не прошло трех месяцев или производящих первую операцию по счету. Предлагаемые изменения заключаются в удлинении срока контроля с трех до двенадцати месяцев с момента регистрации юридического лица и в течение этого срока должны контролироваться все суммы свыше 600 тысяч рублей, а не только первая операция по счету.*

5. Считаю необходимым включить в перечень операций обязательного банковского контроля не только беспроцентные займы, но и займы со ставкой менее одной шестой ставки рефинансирования Банка России.

6. Представляется целесообразным дать возможность банкам ранжировать операции обязательного контроля по степени серьезности нарушений.

7. Предлагается установить ранжирование серьезности нарушений также и по группе подозрительных операций и аналогичных категорий в других нормативных документах Банка России,

8. Чрезвычайно важной представляется рекомендация по предоставлению банкам права редактировать электронные сообщения, направляемые в Росфинмониторинг после их поступления на технический узел Банка России, но до поступления на сервер Росфинмониторинга. Эта мера оптимизирует работу банков и позволит им более оперативно осуществлять противодействие отмыванию денег через банковский сектор.

9. Для оценки вовлеченности банков в противодействие теневой экономике представляется целесообразным в качестве дополнения к стандартным аналитическим выкладкам банка предложить разработанные автором, следующие показатели и формулы расчета:

$$R_{t(int)} = Q_{t-1} \times k_{t-1(int)} \quad (1)$$

В этой формуле  $R_{t(int)}$  – показатель степени вовлеченности банка в теневую экономику по международной оценке риска,  $Q$  – объем операций в долларах США за год, а  $k$  – коэффициент, рассчитанный исходя из данных международных организаций относительно доли теневой экономики в мировом ВВП.

$$R_{t(dom)} = Q_{t-1} \times k_{t-1(dom)} \quad (2)$$

В этой формуле  $R_{t(dom)}$  –показатель степени вовлеченности банка в теневую экономику по внутренней оценке риска, Q- объем операций в российских рублях за год, а k-коэффициент, рассчитанный исходя из данных относительно доли теневой экономики в российском ВВП.

Показатели, указанные в пункте 10, будут полезны для оценки перспективы вовлеченности банка в противодействие отмыванию денег и теневой экономике в предстоящем финансовом году, а все предложенные в данной статье пути повышения эффективности противодействия отмыванию денег через банковский сектор могут быть полезны как с теоретической, так и с практической точки зрения.

### **Литература**

1. Антипова О.Н. Борьба с отмыванием денежных средств: международный опыт и уроки для России, М: 2006.
2. Шевлоков В. Финансовый контроль как функция финансового управления // Финансы. №1. 2004
3. Кернер Х.Х. Отмывание денежных средств. М.: Международные отношения. 2007.

Связь с автором: [gggwork@mail.ru](mailto:gggwork@mail.ru)

---

*А.В. Гиринский*

### **К ВОПРОСУ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ТЕНЕВЫХ ДОХОДОВ ЧЕРЕЗ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Российский университет дружбы народов  
г. Москва, Россия

Легализация (отмывание) доходов, полученных преступным путем, - это заключительный этап превращения преступности в высокодоходный и эффективный вид незаконного предпринимательства.

Вопрос о практике отмывания денег, означающей легализацию доходов, полученных преступным или незаконным путем, приобрел в России особую остроту. Без решения этого вопроса невозможно продолжение в стране экономических реформ. Наиболее серьезное беспокойство вызывают масштабы, которые приобрело отмывание денег, и тот урон, который наносит эта практика экономике и обществу. Отмывание денег тесно связано с такими явлениями, как коррупция, бегство капитала, использование оффшоров российскими компаниями и банками для сокрытия прибыли и ухода от налогов.

Отмывание денег стало одним из главных факторов неблагоприятного инвестиционного климата в России, препятствующего притоку инвестиций в экономику. Россия не может также игнорировать включение ее, среди небольшого числа стран, в список Международной комиссии по борьбе с отмыванием денег (ФАТФ), рекомендовавшей международному сообществу проявлять особую осторожность в отношении с российскими компаниями и финансовыми институтами.

Банки выступают своего рода «стражами ворот» законной финансовой системы. Только их бдительность может оградить систему от организованных преступных группировок, коррупционеров и террористов, не давая им в руки инструмент сокрытия доходов от преступной деятельности. Банки играют решающую роль в предупреждении и выявлении фактов отмывания денежных средств и передаче сведений в соответствующие органы.

Легализация преступных доходов в России тесно связана с перемещением капитала через российские кредитные организации и выражается в огромных денежных суммах.

Проблемы противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, в стране, обусловлены тем, что российская организованная преступность за последние десять лет сделала такой «рывок», что по значимости сравнялась с транснациональными криминальными синдикатами, имеющими вековые традиции. По данным правоохранительных органов около 40 процентов наших банков либо напрямую контролируются организованной преступностью, либо находятся в сфере их «операций». Отмываемые и запускаемые в оборот «грязные» денежные средства приносят немалый вред государству и обществу.

Целенаправленная организаторская работа по реализации задач финансового мониторинга, играющего важную роль в этой борьбе, в России началась лишь в 2001 году. Ратифицировав Страсбургскую Конвенцию «Об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности», Россия вступила в систему международного сотрудничества по борьбе с «грязными» деньгами, присоединившись к основным принципам и приняв их за основу, начала работу в этом направлении. Так 7 августа 2001 года в России был принят Федеральный закон № 115-ФЗ, «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Действующая в настоящее время в России система противодействия легализации (отмыванию) доходов от преступной деятельности и финансированию терроризма (Рис.1) создавалась с учетом требований рекомендаций Международной рабочей группы по борьбе с отмыванием денежных средств (ФАТФ). Она имеет в своей основе принцип приоритетного использования банковской структуры для целей борьбы с отмыванием преступных доходов. Эксперты ФАТФ исходят из того, что именно банковская система, особенно в

эпоху глобализации финансовых услуг, наиболее подвержена рискам, связанным с отмыванием преступных доходов.

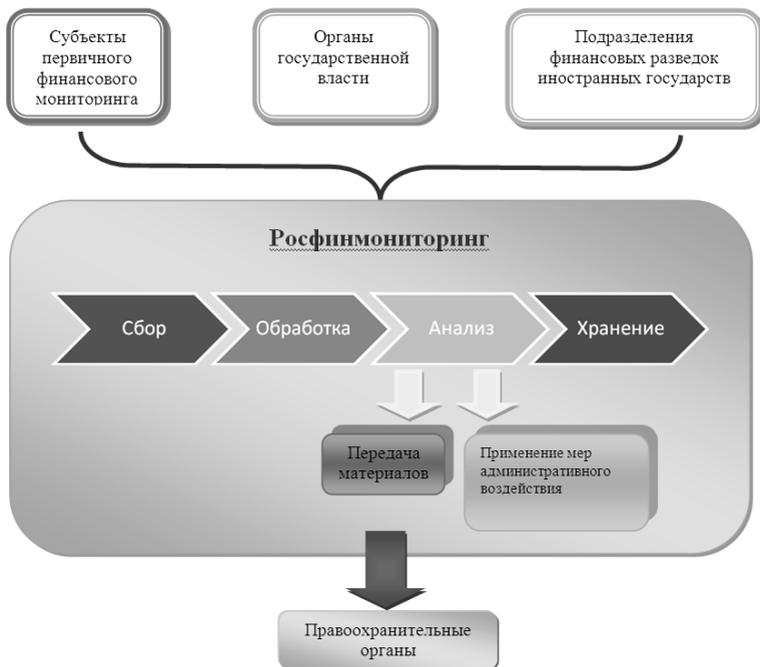


Рис. 1. Система противодействия легализации в России

Легализация связана с неэффективностью структуры отечественного банковского сектора, включающей в себя огромное количество банков с низкой капитализацией. Так, по данным Центрального банка России на 01.10.2009 г. в нее входит 1074 кредитных организаций, из которых лишь на одну из 5 крупнейших, обладающих 46 % от общей капитализации банковского сектора, приходится в среднем 2,5 трлн. рублей, в то время как более 100 не обладают и 6 % от общей капитализации, а именно в среднем имеют около 1,914 млрд. рублей (таблица 1).

Важно отметить, что основным надзорным органом в сфере контроля банковской системы является Банк России, который ведет постоянную работу по совершенствованию мер регулирования финансово-кредитных учреждений. Изначально деятельность Банка России в рамках мер осуществления внешнего контроля (надзора) сосредотачивалась на организационных вопросах создания и функционирования системы внутреннего контроля и, прежде всего, на оценке эффективности деятельности кредитной организации по противодействию легализации.

Таблица 1

Концентрация активов по банковскому сектору России  
(действующие кредитные организации)

Распреде- ление кредитных организаций, ранжирован- ных по величине активов (по убыва- нию)	1.01.06		1.01.07		1.01.08		1.01.09	
	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу
Первые 5	4270194	43,8	5968490	42,5	8502936	42,3	12941083	46,2
С 6 по 20	1811232	18,6	2 871 514	20,4	4 308 447	21,4	5 906 199	21,1
С 21 по 50	1107978	11,4	1 701 686	12,1	2 578 014	12,8	3 725 544	13,3
С 51 по 200	1542615	15,8	2 193 692	15,6	3 036 498	15,1	3 726 736	13,3
С 201 по 1000	996410	10,2	1291630	9,2	1683793	8,4	1712472	6,1
С 1001	21 876	0,2	18 549	0,1	15 436	0,1	10 294	0,0
<b>Итого</b>	<b>9750306</b>	<b>100,0</b>	<b>14045561</b>	<b>100,0</b>	<b>20125125</b>	<b>100,0</b>	<b>28022329</b>	<b>100,0</b>

Источник: Центральный Банк России [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

Таким образом, можно сделать вывод о том, что усиление международного внимания к отмыванию денег заставило многие страны принять специальное законодательство, ввести международные стандарты, позволяющие повысить прозрачность банковских операций, ограничить банковскую тайну и другие профилактические меры, способствующие минимизации возможности мошеннических действий по маскировке собственности на финансовые активы.

### Литература

1. Саркисянц А. «Российская банковская система на фоне банковской системы Европы» - «Бухгалтерия и банки», 2009 г. № 9.
2. Глинкина С.К., Клейнер Г.М. "Высветление экономики и укрепление национальной безопасности России", Москва, 2003
3. Красавина Л.О., Валенцева Н.А., "Научные подходы к оценке масштабов теневой экономики", Москва, 2005
4. Ореховский П. "Статистические показатели и теневая экономика", Москва, 2003.
5. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

Связь с автором: [gggwork@mail.ru](mailto:gggwork@mail.ru)

## ПУТИ СНИЖЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Башкирский государственный аграрный университет  
г. Уфа, Россия

Для того чтобы предупредить негативные последствия, связанные с появлением кредиторской задолженности (штрафы или санкции за просрочку оплаты), ею нужно уметь эффективно управлять. Для этого первоначально необходимо определить достоверность данных по кредиторской задолженности, правильность ведения учета долга и его погашения. После этого можно начинать рассчитывать оптимальную структуру долгов для конкретного предприятия и в конкретной ситуации, проводить анализ соответствия фактических показателей их рамочному уровню, а также анализ причин возникших отклонений.

На основании данных бухгалтерского баланса СПК «Звезда» проанализируем изменения в структуре кредиторской задолженности (таблица 1).

Таблица 1

### Состав и структура кредиторской задолженности

Показатели	2009 год		2010 год		Изменение	
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
Краткосрочная всего	6132	65,11	10117	83,68	3985	164,99
в т.ч. с постав- щиками и под- рядчиками	1502	25,49	32,06	31,69	1704	213,45
Расчеты по на- логам и сборам	123	2	1002	9,9	879	814,63
кредиты	3400	55,45	4500	44,48	1100	132,35
прочая	1107	18,05	1409	13,93	302	127,28
Долгосрочная всего	3286	34,89	1973	16,32	-1313	60,04
в т.ч. кредиты	2083	63,39	1450	73,49	-633	69,61
прочая	1203	36,61	523	26,51	-680	43,47
Итого	9418	100	12090	100	2672	128,37

В составе кредиторской задолженности преобладает за 2009/10г.г. краткосрочная кредиторская задолженность, в 2009 году она составила 65,11%, в 2010 году 83,68%. Кредиторская задолженность предприятия сформировалась главным образом за счет кредитов. За 2009-2010 г.г. произошло увеличение краткосрочной задолженности на 164,99% и уменьшение долгосрочной задолженности на

60,04%. В общем кредиторская задолженность увеличилась на 128,37%.

По результатам анализа состава структуры кредиторской задолженности предприятия можно сделать вывод, что в целом ситуация в сфере осуществления платежно-расчетных отношений предприятия с его кредиторами не представляет существенной угрозы стабильности финансового состояния предприятия. Экономическая сущность кредиторской задолженности состоит в том, что это не только часть имущества организации, как правило, денежные средства, но и товарно-материальные ценности, например в обязательствах по товарному кредиту (ст.822 ГК).

Снижение и оптимизация кредиторской задолженности предполагает:

- правильный выбор формы задолженности;
- установление наиболее удобной формы банковского кредита и его срока;
- недопущение образования просроченной задолженности, связанной с дополнительными затратами (штрафные санкции, пени).

В процессе хозяйственной деятельности, организации и предприятия совершают расчётные операции с поставщиками и подрядчиками. Автоматизация учёта расчётов с поставщиками позволяет повысить степень аналитичности, точности, своевременность получения сведений о состоянии расчётов с поставщиками и покупателями, согласованность записей на счетах. Оперативная обработка данных позволяет своевременно взыскивать дебиторскую и погашать кредиторскую задолженность, соблюдая сроки исковой давности.

Ввод информации в ЭВМ обеспечивает взаимосвязь комплекса учёта расчётов с поставщиками с комплексами учёта кассовых и банковских операций.

Кроме ввода данных с выписок банка кассовых и товарных отчётов возникает необходимость использования бухгалтерских справок. Такая необходимость возникает при предъявлении претензий партнёрами хозяйственных отношений, при начислении сумм задолженности. Информация бухгалтерских справок при вводе в ЭВМ формирует, наравне с прошлыми данными, внутри машинную базу данных оперативной информации. Макет ввода первичных данных предусматривает наличие обязательных реквизитов, номер, дата обработки документа, код основного и корреспондирующих счетов, субсчетов, аналитических счетов. В этом случае макет ввода данных предусматривает такой реквизит как код аналитического признака корреспондирующего счёта.

С учётом вышеизложенного в СПК «Звезда» необходимо осуществить автоматизацию бухгалтерского учёта расчётов с поставщиками и подрядчиками, что позволит своевременно осуществлять контроль за состоянием расчётов, кроме того освободит работников бухгалтерии от трудоёмких расчётов.

Связь с автором: [Kotkova-dasha@rambler.ru](mailto:Kotkova-dasha@rambler.ru)

## **ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ**

Башкирский государственный университет  
г. Уфа, Россия

Сегодня, во время второй волны мирового кризиса, одним из наиболее ощутимых последствий его в России является снижение уровня и качества жизни населения страны. Уровень жизни – степень удовлетворения физических, духовных и социальных потребностей людей, обеспеченность населения потребительскими благами. [1]

Отметим, что нынешний финансовый кризис отличается как глубиной, так и своим размахом – он впервые после Великой депрессии охватил весь мир. Причиной возникновения его были проблемы на рынке ипотечного кредитования США.

Однако в основе кризиса лежат более фундаментальные причины, включая макроэкономические, микроэкономические и институциональные. Ведущей макроэкономической причиной оказался избыток ликвидности в экономике США.

Под влиянием избыточной ликвидности активизировался процесс формирования рыночных пузырей — искаженной, завышенной оценки различных видов активов.[2]

Согласно исследованию, проведенному совместно с ВЦИОМ «Агентство по страхованию вкладов», было выявлено: во-первых, в результате «тощих лет» существенного падения доходов населения не произошло, но сберегательные возможности вкладчиков уменьшились. Чуть больше половины респондентов заявили, что у них не остается лишних денег для того, чтобы делать накопления;

во-вторых, количество пользователей банковскими услугами возросло и составляет 65% взрослого населения России. Увеличилось и количество людей, которые откладывают деньги;

в-третьих, по сравнению с 2007г., значительно меньше стало людей, которые не пользуются банковскими услугами вообще – их осталось 35% (в 2007г.- 46%);

в-четвертых, люди все-таки не утратили доверия к банкам. Как и прежде, они больше доверяют государственным банкам. Под влиянием кризиса эта черта стала еще выразительнее – в пользу государственных банков высказались 57% реципиентов;

в-пятых, инвестиции в недвижимость стали недоступным вариантом для большинства россиян, хотя в 2007г. это было основным приоритетом. [3]

В 2004-2008гг., за исключением сезонной динамики показателя потенциального сбережения населения, темпы его роста снижались, а в 2009г. рост прекратился и до начала 2011г. не возобновился.

Значение индекса потенциала сбережений в последние два года оставалось на уровне 35–41%. [4]

С началом финансового кризиса доля «сберегателей» опять стала уменьшаться. В марте 2009г. только 43% опрошенных откладывали часть текущего дохода в сбережения, что сопоставимо с уровнем середины 2007г.

Со стабилизацией экономической ситуации установка на сбережения в рамках текущих расходов вновь стала усиливаться, и по данным замера 2010г., общая доля «сберегателей» выросла до 49% - показатель практически повторил максимум 2004г., хотя и не достиг рекордного пика сберегательных установок, пришедшийся на 2008г. Замер в марте 2011г. продемонстрировал посткризисную стабильность сберегательных установок россиян. Общая доля «сберегателей» составила 50% населения, что примерно соответствует уровню прошлого года.

Кризисная ситуация конца 2008 - начала 2009г. привела к смене тенденции в отношении форм сбережений. Так, в условиях плавной девальвации рубля снова стала привлекательной формой сбережений покупка валюты. В январе 2009г. население поставило своеобразный рекорд, конвертировав в валюту 23% своего текущего дохода. Однако с ослаблением девальвации данный показатель стал сокращаться и вначале 2010г. доля средств, направленных на покупку валюты, была минимальной (около 3%), и далее на протяжении 2010г. и впервые месяцы 2011г. колебалась в пределах от 2,9-4,6%.

Отток вкладов с банковских счетов и из ценных бумаг, вызванный кризисом, продолжался с октября 2008г. - январь 2009г. включительно, а с февраля 2009г. динамика объема этих вложений стала положительной, достигнув пика в декабре 2010г. - 16%. Правда, вначале 2011г. этот показатель заметно снизился, составив в январе около 3%, а в феврале – около 6%. [4]

На протяжении 2009-2011гг. происходили изменения в структуре денежных накоплений населения. Главная тенденция – рост доли остатков денег в рублевых вкладах после некоторого падения в конце 2008г. (с 56% в 2009г. до 60% в 2010г., и далее до 65% - в 2011г.).

Доля остатков наличных рублевых денег на руках населения заметно снизилась, с 34% в январе 2009г. до 27% - в январе 2011г. Что касается третьего компонента денежных накоплений – ценных бумаг – то их доля изменилась незначительно (снижение в пределах 2%, доля по оценкам на март 2011 года – около 8%). [4]

Окончание кризиса еще не предвидится, и некоторая часть населения страны еще будет находиться в страхе и будет в замешательстве, отвечая себе на вопрос - где и как сберегать полученные свои денежные средства.

## Литература

1. <http://slovvari.yandex.ru>

2. <http://institutiones.com/general/1158-mirovoj-finansovyj-krizis.html>

3. <http://www.sravni.ru/novosti/stati/2010/4/29/sberegatelnoe-povedenie-naseleniya-postkrizisnyy-vektor/>

4. Динамика финансовой активности населения России 1998-2011 гг. Выпуск 11. Москва 2011.с.19,30,32

Связь с автором: [nuta-nutochka@mail.ru](mailto:nuta-nutochka@mail.ru)

---

*Н.Ю. Покровский*

## **СТРАТЕГИИ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Нижегородский государственный университет  
им. Н.И. Лобачевского  
г. Нижний Новгород, Россия

Как отмечает И.А. Бланк, «оптимизация денежных потоков представляет собой процесс выбора наилучших форм, их организации на предприятии с учетом условий и особенностей осуществления его хозяйственной деятельности» [1, с. 408].

В качестве объекта исследования выступают денежные потоки предприятий химической промышленности.

Выделим ключевые особенности денежного потока предприятий химической промышленности:

- существенное влияние на положительный денежный поток амортизационных отчислений, которые составляют значительную величину притока денежных средств;

- неравномерное поступление денежных средств, связанное с крупными поставками продукции и нерегулярными платежами различной величины;

- участие иностранного инвестиционного капитала и активное использование инвестиционных потоков денежных средств;

- отток денежных средств на поддержание устаревшей производственной и социальной инфраструктуры.

Основная проблематика в сфере управления денежными потоками предприятиями химической промышленности связана с «отсутствием стабильности в притоке денежных средств» [65, с. 103].

Для улучшения показателей управления чистым денежным потоком и снижения риска его дефицитности предлагаем три базовые стратегии, которые могут быть использованы на предприятиях химической промышленности.

1. Стратегия поддержания лидирующей позиции;

2. Стратегия управления системным риском дефицитности чистого денежного потока;

3. Стратегия управления структурным риском дефицитности чистого денежного потока.

Стратегия поддержания лидирующей позиции используется предприятиями химической промышленности Нижегородской области, которые имеют высокий индекс риска дефицитности чистого денежного потока (АА).

Данный индекс формируется на основе оценки двух видов риска возникновения дефицитного чистого денежного потока:

1. Системный риск отражает возможность появления дефицитного чистого денежного потока по причине несинхронности положительного и отрицательного денежных потоков предприятия химической промышленности, а также прогнозного изменения положительного и отрицательного денежного потока в среднесрочной перспективе таким образом, что это может привести к дефицитному чистому денежному потоку.

2. Структурный риск отражает насколько структура чистого денежного потока предприятия химической промышленности, расположена к потенциальному дефициту чистого денежного потока.

Обозначим низкую степень риска индексом А, среднюю степень риска дефицитности индексом В, а высокую степень дефицитности – индексом С.

Стратегия управления системным риском используется предприятиями химической промышленности со средней или высокой степенью системного риска дефицитности чистого денежного потока (индекс АВ или АС). Данная стратегия является базовой, то есть предполагается, что структурный риск дефицитности чистого денежного потока имеет индекс А.

Стратегия управления структурным риском также является базовой, но, напротив, необходима химическим предприятиям со средним или высоким структурным риском и низким системным риском (индекс АВ или АС).

Помимо трех базовых стратегий может использоваться смешанная стратегия управления системным и структурным риском на кризисных предприятиях с низкими индексами риска дефицитности чистого денежного потока (ВВ, ВС или СС).

Рассмотрим каждую из базовых стратегий управления чистым денежным потоком в среднесрочной перспективе более подробно.

1. Стратегия поддержания лидирующей позиции.

Общая характеристика. Данная стратегия, с одной стороны, кажется наиболее простой, так как не требует существенного изменения в политике управления денежными потоками хозяйствующего субъекта. С другой стороны, удержать преимущество зачастую бывает труднее, чем его достичь. Важнейшим направлением стратегии поддержания лидирующей позиции является рост положительного денежного потока как залог расширения деятельности и резерва для

потенциального увеличения оттока денежных средств на неотложные нужды.

Важнейшие факторы стратегии поддержания лидирующей позиции: поддержание избыточного чистого денежного потока от основной деятельности, пропорциональное увеличение положительного и отрицательного денежного потока при сохранении абсолютного уровня их синхронизации. Использование избыточного чистого денежного потока от основной деятельности для финансирования оттока денежных средств по инвестиционной и финансовой деятельности для роста совокупного положительного денежного потока в среднесрочной перспективе.

Целевые показатели данного стратегии: сохранение индекса риска дефицитности АА, для хозяйствующих субъектов низших эшелонов, изменение эшелона (из третьего – во второй или из второго – в первый) за счет экстенсивного расширения деятельности и наращивания валового денежного потока, сохранение абсолютной степени синхронизации положительного и отрицательного денежного потока и восходящего тренда положительного денежного потока в среднесрочной перспективе.

2. Стратегия управления системным риском дефицитности чистого денежного потока.

Общая характеристика. Данная базовая стратегия обеспечивает снижение риска дефицитности чистого денежного потока по причине снижения положительного денежного потока в среднесрочной перспективе. Так, при последовательном снижении положительного денежного потока в течение нескольких периодов химической предпринятия не может обеспечить синхронное снижение отрицательного денежного потока, что приводит к дефицитному чистому денежному потоку.

Важнейшие факторы стратегии управления системным риском дефицитности чистого денежного потока. Избыточный чистый денежный поток будет достигаться за счет двух противоположных направлений: увеличение положительного денежного потока по основной деятельности, обусловленного повышением платежеспособного спроса при сокращении кризисных явлений, расширения ассортимента и эффект от инвестиций в предыдущих периодах, а также использование сокращение отрицательного денежного потока, в первую очередь на инвестиционную деятельность.

Целевые показатели: достижение индекса АА.

3. Стратегия управления структурным риском дефицитности чистого денежного потока.

Общая характеристика. Стратегия управления структурным риском направлена на достижение стабильного избыточного чистого денежного потока по основной деятельности, в качестве исключения возможно достижение избыточного чистого денежного потока по финансовой деятельности за счет инвестиционных вложений предыдущих периодов. Избыточный чистый денежный поток по финансовой

деятельности за счет кредитных средств не обеспечивает интересов хозяйствующего субъекта химической промышленности в долгосрочной перспективе, поэтому не является объектом рассмотрения.

Важнейшие факторы стратегии управления структурным риском. Предприятию, для которого необходимо использования данной стратегии, требуется установить источник избыточного чистого денежного потока.

Целевые показатели. Для данной базовой стратегии целевые показатели аналогичны показателям стратегии управления системным риском дефицитности чистого денежного потока – достижения индекса АА, поддержание восходящего тренда положительного денежного потока, поддержание синхронизации положительного и отрицательного денежного потока при изменении их структуры.

4. Смешанная стратегия управления системным и структурным риском дефицитности чистого денежного потока.

Общая характеристика. Данная стратегия включает в себя элементы двух представленных выше базовых стратегий и используется на наиболее кризисных предприятиях химической промышленности. Смешанная стратегия призвана выявить приоритетные направления в политике управления денежными потоками на кризисных предприятиях и рассчитана на использование в течение более длительного периода времени, нежели базовые стратегии по причине недостаточности ресурсов для существенных изменений, а также большого количества «узких мест» в системе управления денежными потоками требующих последовательного устранения.

Важнейшие факторы смешанной стратегии. Поэтому ключевым фактором считается увеличение притока денежных средств от основной деятельности любым способом, получение субсидий и финансовой помощи от государственных структур.

Целевые показатели смешанной стратегии. Увеличение значений индекса риска до АВ, остановка сокращения положительного денежного потока.

Полагаем, что применение предложенных стратегий позволит существенно снизить риски возникновения дефицитного чистого денежного потока на предприятиях химической промышленности.

## Литература

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – Киев.: Ника-Центр, 2004.
2. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич. – 2-е изд., пераб. и доп. – М.: Эксмо. 2010.
3. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник / Пласкова Н.С. – 3-е изд.; перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2010.

Связь с автором: [pokr52@mail.ru](mailto:pokr52@mail.ru)

## АНАЛИЗ ВЫРУЧКИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ПОДОБИЯ

Филиал Всероссийского финансово-экономического  
института в г. Уфе  
г. Уфа, Россия

*Данная публикация подготовлена в рамках выполнения  
работ по гранту РФФИ № 11 – 06 – 00056 - а.*

При сравнении объектов (предметов, явлений, процессов) обычно используются слова «аналогия», «подобие», «сходство», «модель», «отображение», «фракталы» (самоподобные объекты). На разговорном уровне они означают примерно одно и то же, хотя наиболее формализованное описание имеет лишь подобие - теория подобия, базирующаяся на нескольких теоремах.

Теория подобия и ее методы незаменимы в физико-технических областях знаний: гидро и аэродинамика, тепло и массо-обмен, электрические и химико-технологические системы и т. д. Она позволяет:

- переносить знания об одном объекте на бесконечное множество других подобных объектов;
- снизить размерность пространства переменных, описывающих объект, в несколько раз, так как в теории подобия результаты исследования представляются в обобщенных переменных, каждая из которых состоит из комбинации нескольких первоначальных переменных;
- изучение больших объектов (например, летательных аппаратов) заменить изучением малых объектов (моделей) в лабораторных условиях;
- изучение микроскопических объектов заменить изучением макроскопических объектов;
- изучение медленных процессов заменить изучением быстрых процессов (например, длительные испытания заменить ускоренными испытаниями и наоборот - заменить изучение быстрых процессов (например, взрывов) более медленными;
- изучение дорогостоящих объектов заменить изучением более доступных объектов;
- в исследованиях заменить одни рабочие тела (например, жидкометаллических теплоносителей) на другие, более дешевые и безопасные (например, воду, воздух).

Подобные объекты нужно подобными методами: создавать, модифицировать, оптимизировать, управлять, выводить из критического состояния, эксплуатировать, прогнозировать, назначать цену, налогооблагать, утилизировать и т. д. Таким образом, установление

подобия объектов в определенном отношении, представляющем интерес, имеет научное и практическое значение.

В экономической литературе примеры использования методов теории подобия и размерностей в явной форме практически не встречается, хотя ряд общепринятых экономических показателей (их несколько десятков) явно играют роль критериев подобия: предприятия с одинаковым (или близким) значением коэффициента рентабельности подобны в отношении эффективности использования затрат; с одинаковыми значениями коэффициента ликвидности подобны в отношении платежеспособности фирмы и т. д. Чем больше коэффициентов экономических показателей имеют одинаковые (близкие) значения, тем сильнее подобие (близость) этих фирм.

Подобие объектов бывает: абсолютное, полное, неполное, приближенное, квазиподобие, эквивалентное, информационное, интегральное, кибернетическое [1]. Абсолютное подобие предполагает наличие сходства объектов во всех деталях и его можно представлять только умозрительно. В реальной жизни приходится иметь дело лишь с приближенным подобием объектов, но использование даже такого подобия весьма полезно.

Иногда встречается мнение, что теория подобия применима только по отношению к детерминированным объектам, но это неверно - стохастические объекты (в том числе и экономические) тоже могут быть подобными. Для этого они должны иметь одинаковые функции распределения значений одноименных показателей и тогда теоремы подобия распространяются и на такие объекты.

В физико-технической литературе изложение теории подобия дается с использованием количественных показателей объектов этой сферы. Однако в изложении теории везде можно заменить эти показатели на показатели иной сферы и, в частности, финансово-экономической, и тогда выводы теории можно распространить и на эти новые области знаний. Несмотря на это, раздела «теория подобия» в экономической науке до сих пор нет.

Далее, в качестве примера, рассматривается подобие торговых организаций в отношении получаемой выручки от реализации товаров. В [2] приведены данные 39 торговых организаций г. Уфы за 9 кварталов докризисного периода. Данные извлечены из налоговых деклараций и рассматриваются с позиции корректности указанной в декларациях выручки как налогооблагаемой базы. Таблицы содержат значения следующих показателей:  $x_1$  – сумма основных средств предприятия;  $x_2$  – себестоимость реализованных товаров, продукции, услуг;  $x_3$  – среднесписочная численность работающих;  $x_4$  – сумма оборотных активов предприятия;  $x_5$  – среднегодовая стоимость облагаемого налогом имущества;  $x_6$  – коммерческие расходы;  $y$  – выручка.

Выводы по результатам статистической обработки данных зависят количественно и, что намного хуже, качественно от надежности этих данных. Грубые ошибки в наблюдениях (выпадающие точки)

могут привести к неверным зависимостям (математическим моделям), построенным методом наименьших квадратов – весьма «дружелюбно» реагирующим на такие точки. Для метода наименьших квадратов характерно свойство «притягивать» поверхность регрессии к выпадающим точкам (если даже их доля мала), «оттягивая» ее от большинства «правильных» точек, в особенности, если выпадающие точки лежат вдали от группы «правильных» точек. В этом случае говорят, что метод наименьших квадратов не обладают свойством робастности по отношению к выпадающим точкам. В [3] показано, что метод наименьших модулей (минимизируется сумма модулей отклонений) нечувствителен к выпадающим точкам и позволяет легко их выделить.

Именно таким методом были выделены (в формате «р-п-к»: р – район; п – предприятие; к – квартал) первые 7 выпадающих точек в анализируемом массиве наблюдений: 1-1-2, 2-4-9, 2-6-1, 2-7-1, 2-7-8, 2-12-2, 3-11-6. Оставшиеся точки аппроксимировались линейными функциями, последовательно удаляя члены с незначимыми по критерию Стьюдента коэффициентами. На рисунке 1 приведен результат, из которого следуют выводы:

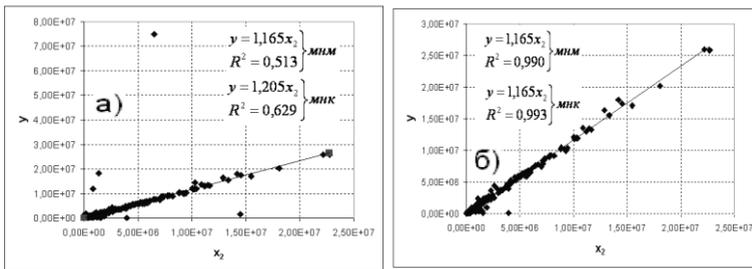


Рис. 1. Зависимости  $y = f(x_2)$ , полученные методами наименьших модулей (мнм) и наименьших квадратов (мнк) для 351 точки (а) и оставшихся 344 точек после удаления 7 выпадающих точек (б).

- исходные данные хорошо аппроксимируются уравнением  $y = 1,165x_2$ , коэффициент детерминации  $R^2 \approx 0,993$  показывает, что вклад неучтенных факторов в регрессионном уравнении менее 1%;
- как и ожидалось, метод наименьших модулей не реагирует на выпадающие точки и отношение  $y/x_2$  остается постоянным даже при удалении помимо первых семи точек еще около 30 точек, наиболее отклоняющихся от уравнения;
- отношение  $y/x_2$ , полученное методом наименьших квадратов устанавливается уже при удалении первых семи выпадающих точек и практически остается постоянным при дальнейшем удалении грубых наблюдений;

- в исходных данных есть около 30 точек, значительно отклоняющихся от полученного уравнения, но замечательно то, что их дальнейшее удаление из обрабатываемого массива сохраняет постоянство отношения  $y/x_2$  с высокой точностью (изменение менее 0,4%);

- экономическую интерпретацию критерия  $y/x_2$  легко установить – это рентабельность продаж + 1, так как  $y = (x_2 + \text{прибыль})$ ,  $x_2$  – себестоимость (затраты).

Итак, найден инвариантный показатель  $y/x_2$ , который характерен для рассмотренных торговых предприятий и его вполне можно рассматривать как критерий подобия этих предприятий (в теории подобия это записывается так:  $y/x_2 = \text{idem}$ ). Установленный критерий подобия может иметь практическое значение для экспресс – анализа налоговых деклараций торговых предприятий с позиции корректности указанной в них налогооблагаемой базы. Значительное отклонение заявленной выручки от уравнения  $y = 1,165x_2$  в меньшую сторону может служить причиной более глубокой камеральной или выездной проверки предприятия. В нашем случае из 39 предприятий и 351 квартала примерно двукратное отклонение в меньшую сторону показывают предприятия: 1-2 в 1÷7 кварталах; 1-6 в кварталах 2÷4, 6÷8; 1-13 в кварталах 1,2,7,8.

В налоговых инспекциях РФ используется автоматизированная система ЭОД – «Система электронной обработки данных местного уровня». В ней реализовано решение многих задач, в том числе и логическая проверка корректности показателей представленных деклараций. Эта проверка основана на выполнении некоторого набора соотношений между показателями, причем имеется возможность пополнения набора новыми соотношениями. Очевидно, чем больше независимых соотношений, тем больше вероятность обнаружения нарушений налогового законодательства. В связи с этим можно было бы встроить в ЭОД полученное в данной работе соотношение  $y = 1,165x_2$ .

Представляет интерес распределение отклонений данных от полученного уравнения и сравнение его с нормальным распределением при одинаковых значениях параметров ( $m$ ,  $\sigma$ ) – рис. 2. Из рисунка видно, что основная часть анализируемых точек имеет отклонения от полученного уравнения в интервале  $(-\sigma, +\sigma)$ , в то время как для нормального распределения  $(-2\sigma, +2\sigma)$ .

Таким образом, основная часть наблюдений концентрируется около аппроксимирующей зависимости в два раза ближе, чем в случае нормального распределения - это приятно!

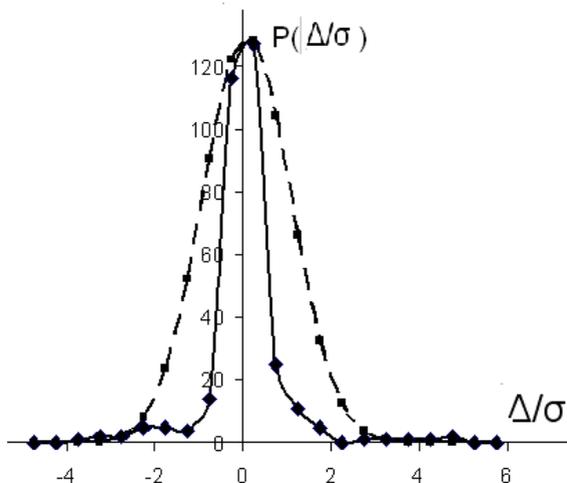


Рис. 2. Плотность распределения стандартизованных остатков для 324 обработанных точек (пунктирная линия - нормальное распределение; сплошная - для анализируемых данных)

### Литература

1. Веников В. А. Теория подобия и моделирования. Учебное пособие для вузов. - М.: Высшая школа, 1976. – 479 с.
2. Букаев Г. И., Бублик Н. Д. и др. Модернизация системы налогового контроля на основе нейросетевых информационных технологий. – М.: Наука, 2001. – 344 с.
3. Сахabetдинов М. А. Выявление аномальных наблюдений при моделировании экономических объектов. В трудах Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Информационные технологии в обеспечении нового качества высшего образования» (14–15 апреля 2010 г., Москва, НИТУ «МИСиС»). Книга 3. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2010. с. 174-179.

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ**

Дагестанский государственный университет  
г. Махачкала, Россия

Анализ исполнения бюджета Пенсионного фонда РФ за последние годы позволяет выявить особенности и проблемы его развития. Динамика доходов ПФ РФ показывает, что на протяжении последних лет наблюдалась тенденция увеличения их размера. Так, доходы за 2009 год составили 3 222 649 млн. руб., что составляет 118% по отношению к аналогичному показателю за предыдущий период. В 2010 году доходы выросли на 44% по сравнению с 2009 годом и составили 4 638 233 млн. руб., что по отношению к ВВП составляет 10,4% (в 2009 году –8,2% к ВВП) [2,3]. Такая благоприятная тенденция результат того, что в 2010 году были восстановлены основополагающие принципы формирования бюджета обязательного пенсионного страхования и приданы новые функции Пенсионному фонду по администрированию страховых взносов. Это значит, что контроль за правильностью исчисления и уплатой страховых взносов на обязательное пенсионное страхование и обязательное медицинское страхование теперь осуществляет ПФР и его территориальные органы.

Подобная ситуация способствовала успешному исполнению бюджета ПФР, главной целью которого было обеспечение дальнейшего повышения материального благополучия отдельных категорий российских граждан. Основную часть доходов бюджета ПФ РФ составляют страховые взносы и налоговые доходы, а также безвозмездные перечисления.

Размер страховых взносов и налоговых доходов, поступающих в ПФ РФ, возрос в абсолютном выражении. В 2010 году на обязательное пенсионное страхование поступило свыше 1,9 трлн. рублей страховых взносов, что на 687 млрд. рублей, или в 1,5 раза больше, чем в 2009 году. Однако в процентах те же показатели демонстрируют некоторое уменьшение доли этих доходов в общей структуре доходов с 46% до 42%. При этом за 2009-2010 гг. сформировалась задолженность страхователей по уплате страховых взносов. Только в обязательном пенсионном страховании на конец 2010 года сумма задолженности составила 31,6 млрд. руб. Это всего 1,6 % от начисленных страховых взносов на обязательное пенсионное страхование. Задолженность, образовавшаяся за периоды 2002–2009 годы, по которым главным администратором доходов является ФНС России, – 82,8 млрд. руб. За год она усилиями Пенсионного фонда снизилась на 10 млрд. рублей. В целом по поступлениям в 2010 году территориальные органы Пенсионного фонда с задачей справились

успешно. Приоритетной задачей в 2010 году было неукоснительное исполнение обязанности плательщиков по уплате страховых взносов в полном объеме и в срок, установленный законом. Весьма весомую часть доходов бюджет ПФ РФ составляют безвозмездные перечисления из федерального бюджета. Их размер в абсолютном выражении увеличился за рассматриваемый период в 1,8 раза и составил в 2010 году 2,64 трлн. руб., из которых на покрытие дефицита бюджета ПФР перечислено 1,32 трлн. рублей [2,3].

С 1 января 2010 года тариф отчислений в пенсионную систему был установлен в размере 20%, при одновременном введении для отдельных категорий плательщиков пониженных тарифов. В связи с этим на компенсацию выпадающих доходов бюджета Фонда из федерального бюджета было перечислено 72,84 млрд. рублей.

Львиную долю в структуре налоговых доходов и страховых взносов стабильно занимают страховые взносы на обязательное пенсионное страхование для финансирования трудовой пенсии. При этом их размер за исследуемый период увеличился на 328 013 млн. рублей. Заметно возросла также доля страховых взносов в виде фиксированного платежа для финансирования трудовой пенсии, который уплачивается индивидуальными предпринимателями согласно пункту 2 статьи 28 Федерального закона от 15.12.2001 № 167-ФЗ [1]. Их величина значительно выросла за анализируемый период, что можно объяснить как влиянием инфляционных процессов, так и успехами Пенсионного фонда в части администрирования доходов бюджета.

В структуре доходов от размещения средств бюджета Пенсионного фонда закономерно преобладают доходы, полученные от размещения средств, сформированных за счет сумм страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии. Их величина составляет в среднем 88% от общей величины доходов от размещения средств ПФ. Наибольшего размера эти доходы достигли в 2009 году - 23 803 млн. руб. В 2010 году их величина несколько снизилась и составила 25 606,9 млн. руб. Что касается доходов от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, то их роль в формировании доходов этой группы не столь существенна - от 16% до 13% в общей сумме доходов от размещения средств ПФ РФ. Это свидетельствует об отсутствии эффективной системы управления госсобственностью, и недоиспользовании большого потенциала этого вида доходов.

В структуре безвозмездных перечислений ПФ РФ из федерального бюджета преобладают средства федерального бюджета, передаваемые на выплату пенсий по государственному пенсионному обеспечению, доплат к пенсиям, дополнительного материального обеспечения, пособий и компенсаций – 428 878 млн. рублей и средства федерального бюджета, передаваемые на осуществление ежемесячной денежной выплаты инвалидам - 223 547 млн.руб. Однако, почти половина перечислений из федерального бюджета имеет

цель покрытия дефицита бюджета Пенсионного фонда РФ - 1316292 млн. руб. Такая ситуация – прямое следствие того, что с 1 января 2010 года тариф отчислений в пенсионную систему был установлен в размере 20%, при одновременном введении для отдельных категорий плательщиков пониженных тарифов, что привело к выпадению части доходов ПФ РФ [2,3].

Примерно 20% от общей величины средств федерального бюджета, передаваемых бюджету Пенсионного фонда РФ составляют средства, передаваемые на валоризацию величины расчетного пенсионного капитала.

В результате проведенной в 2010 году валоризации средний размер трудовой пенсии по старости увеличился на 1090 рублей. Для отдельных категорий граждан, имеющих продолжительный трудовой стаж, сумма увеличения составила: для инвалидов вследствие военной травмы, включая инвалидов Великой Отечественной войны – 1715 рублей, для участников Великой Отечественной войны – 1855 рублей.

Расходы бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации за 2010 год составили 4,25 трлн. рублей, что по отношению к ВВП составляет 9,6%. Это на 1 240 575 млн. рублей больше чем в 2009 г. и на 1 891 442 млн. рублей больше чем в 2008 г. Такое увеличение связано с ростом расходов на пенсионное обеспечение, которое, в свою очередь, связано с появлением в структуре расходов таких новых статей расходов, как единовременные денежные выплаты отдельным категориям граждан РФ в связи с 65-летием Победы в Великой Отечественной войне и расходы на осуществление ЕДВ некоторым категориям граждан.

Расходы на пенсионное обеспечение за 2010 год увеличились на 1 трлн. рублей и составили свыше 3,4 трлн. рублей, в том числе 502 млрд. руб. было направлено на повышение трудовых пенсий вследствие проведения валоризации расчетного пенсионного капитала пенсионеров. Из них 3,4 трлн. рублей – расходы на выплату трудовых пенсий (в 2009 году – 2,4 трлн. рублей). В целом расходы на обязательное пенсионное страхование составляют самый значительный удельный вес в общей сумме расходов - 80%. Причем эта статья расходов Пенсионного фонда неуклонно увеличивается благодаря росту числа вновь назначенных пенсий. Если в 2005 году были назначены пенсии 2,5 млн. человек, то в 2010 году – почти 2,8 млн. человек. В 2010 году общее количество пенсионеров превысило 39,7 млн. человек. Из них число получателей трудовых пенсий составило 36,6 млн. человек, получателей социальных пенсий – 2,8 млн. человек. Кроме того размеры предоставляемых пенсий регулярно индексируются [2,3].

В течение 2010 года пенсии были проиндексированы трижды. 1 апреля 2010 года трудовые пенсии россиян были проиндексированы на 6,3%, социальные пенсии – на 8,8%. Кроме того, 1 июля социальные пенсии дополнительно увеличились на 3,41%. Помимо увеличе-

ния трудовых и социальных пенсий, 1 апреля на 10% был проиндексирован размер ежемесячных денежных выплат. В целом, в течение 2010 года пенсии в стране увеличилась на 23%, а

по сравнению с серединой 2009 года – на 46%, что превышает уровень потребительской инфляции.

Общий уровень материального обеспечения (пенсий) граждан из числа инвалидов и участников Великой Отечественной войны за 2010 год повысился на 3,5 – 3,7 тыс. рублей и на конец года составил свыше 23 тыс. рублей. Кроме того, к 65-летию Победы в Великой Отечественной войне 1941-1945 годов ПФР осуществил единовременную выплату в размере 5 000 рублей и 1 000 рублей гражданам РФ из числа ветеранов Великой Отечественной войны, в том числе постоянно проживающим в странах Балтии. Важно отметить, что впервые в истории современной России даже самая маленькая пенсия – социальная – в 2010 году стала выше прожиточного минимума пенсионера. С 1 января 2010 года минимальный уровень материального обеспечения 4,9 млн. неработающих пенсионеров за счет установления федеральной социальной доплаты к пенсии (2,5 млн. человек) и региональной социальной доплаты к пенсии (2,4 млн. человек) поддерживается на уровне прожиточного минимума пенсионера, установленного в субъекте РФ. Таким образом, были реализованы положения Послания Президента Российской Федерации о ликвидации в стране бедности среди пенсионеров.

С 1 февраля 2011 года также проведена индексация трудовых пенсий на 8,8% для 36,6 млн. человек. В результате размер трудовой пенсии по старости увеличился в среднем на 700 рублей, трудовой пенсии по инвалидности – на 418 рублей, трудовой пенсии по случаю потери кормильца – на 428 рублей.

1 апреля социальные пенсии выросли на 10,27%, ежемесячные денежные выплаты – на 6,5%. И в дальнейшем социальные пенсии и соответствующие им пенсии по государственному пенсионному обеспечению будут индексироваться ежегодно с 1 апреля с учетом темпов роста прожиточного минимума пенсионера в Российской Федерации за прошедший год. Что касается дальнейшего повышения трудовых пенсий в 2011 году, то в случае, если по итогам первого полугодия 2011 года уровень инфляции превысит порог в 6%, в соответствии с законодательством РФ с 1 августа 2011 года трудовые пенсии будут проиндексированы с учетом фактического роста цен за указанный период.

В 2010 году ПФР продолжал работу по материнскому семейному капиталу. 1,8 млн. владельцев сертификатов из 2,6 млн. распорядились средствами материнского капитала на сумму 102 млрд. рублей. Большинство средств – 77,7 млрд. рублей – семьи направили на погашение жилищных кредитов и приобретение или строительство жилья [4].

В 2010 году при активном участии Пенсионного фонда был разработан и внесен ряд изменений в законодательство. Теперь семьи могут использовать материнский капитал на строительство и реконструкцию индивидуального жилого дома без привлечения строительных организаций. Сняты ограничения по периоду заключения кредитных договоров на покупку жилья. Значительно сокращены сроки перечисления средств материнского капитала. Принятые меры позволили улучшить жилищные условия десятков тысяч семей. Так, на индивидуальное жилищное строительство без привлечения подрядных организаций уже принято порядка 9 тысяч заявлений на сумму 1,9 млрд. рублей.

### **Литература**

1. Федеральный закон РФ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» от 15 декабря 2001г. №167-ФЗ
2. Федеральный закон от 4.10.2010г. № 258-ФЗ «Об исполнении бюджета Пенсионного фонда РФ за 2009г.»
3. Федеральный закон от 6.10.2011г. № 268-ФЗ «Об исполнении бюджета Пенсионного фонда РФ за 2010 г.»
4. <http://www.pfrf.ru> Официальный сайт Пенсионного фонда Российской Федерации

Связь с автором: oleg-filin@yandex.ru

---

*К.Е. Щесняк*

## **АНТИКРИЗИСНОЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СТОИМОСТНОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ**

Российский университет дружбы народов  
г. Москва, Россия

Современная практика стратегического планирования в специфических условиях длительного кризиса реального сектора экономики выдвигает жесткие требования к качеству долгосрочных прогнозов и управленческих решений. В этих условиях необходимость формирования целостной стратегии антикризисного управления становится все более актуальной.

Под кризисом понимается процесс неравномерного развития экономики, а также отдельных ее частей, колебания объемов производства и сбыта, возникновение значительных спадов производства [1].

Существование кризисов обусловлено структурой экономической системы, характеризующейся сложными взаимосвязями ее элементов. В данном контексте представляется логичным рассматривать кризис как максимальное обострение противоречий развития системы, переломный момент цикла, точка, где происходят решающие перемены [2]. Такое понимание кризиса акцентирует внимание на том, что он является своеобразной формой обеспечения поступательного развития экономической системы за счет ее адаптации к изменению внутренних и внешних переменных.

Под кризисом на микроуровне многие исследователи понимают неожиданную и непредвиденную ситуацию, угрожающую приоритетным целям предприятия при ограниченном времени для принятия решений [3]. Данное определение относится, скорее, к понятию кризисной ситуации, основными отличительными чертами которой являются локальность, структурная однородность, внезапность [4]. Кризис же компании имеет многокомпонентную структуру и развивается достаточно медленно, предпосылки для возникновения и развития кризиса формируются на каждой стадии его жизненного цикла.

Поэтому антикризисное управление компанией как динамической самоорганизующейся системы представляет собой процесс реагирования на изменения во внутренней и внешней среде. Такая трактовка антикризисного управления, на наш взгляд, позволяет сформировать антикризисную стратегию компании.

Увеличение стоимости компании может быть целью антикризисной стратегии как составной части общей корпоративной стратегии, направленной на поддержание динамического равновесия ее внешней и внутренней среды. Основную цель антикризисного управления в фазе кризиса можно сформулировать как преодоление устойчивой тенденции к снижению стоимости компании. В соответствии с данным подходом в качестве целей второго и третьего уровней могут выступать восстановление платежеспособности и ликвидности, сокращение расходов, а также улучшение других финансово-экономических и производственных показателей. Такая трактовка иерархии целей антикризисной стратегии, на наш взгляд, подчеркивает комплексный характер антикризисного управления, обеспечивающий целостность компании как открытой динамической системы. Таким образом, для целей антикризисного управления стоимость компании рассматривается в качестве количественной интерпретации цели и всей траектории ее развития, критерием эффективности совокупности принимаемых управленческих решений.

Важную роль в ряде мер по антикризисному управлению играет предупреждение кризисных явлений, создание целостной системы мониторинга, контролирующей параметры внутренней и внешней среды. Для целей классификации признаков возможного ухудшения состояния компании мы предлагаем использовать двухуровневую

систему признаков экономических проблем в зависимости от вероятности их наступления. В качестве *первых признаков*, свидетельствующих о возможном ухудшении положения компании при общем благоприятном в настоящий момент фоне, выступают следующие:

- отсутствие бизнес-стратегии компании;
- недостаточная диверсификация деятельности компании, высокая степень концентрации определенных видов активов, чрезмерная зависимость от отдельного проекта;
- потеря ключевых партнеров или осложнение взаимоотношений с ними; ослабление конкурентных позиций; некорректная оценка риска инвестиционных проектов;
- невозможность систематического обновления технологии производства, переобучения персонала.

К более явным признакам неблагополучия могут относиться:

- производственные: неритмичность производства, рост неэффективно используемых основных фондов;
- рыночные: неблагоприятные изменения в портфеле заказов, срыв сроков по контрактам;
- финансовые: изменение цены заемного капитала, использование краткосрочных займов для финансирования долгосрочных проектов, нехватка оборотных средств, неэффективная инвестиционная политика.

Приведенная система признаков возникновения кризисных процессов компании позволяет определить возможность ухудшения экономического состояния на ранней стадии кризиса. Однако для реализации эффективной системы антикризисного управления, направленной на предотвращение снижения стоимости компании, необходима комплексная система мониторинга финансовых и производственно-экономических показателей, отражающих сложный характер взаимодействия ключевых переменных, детерминирующих характер и динамику изменения стоимости.

Таким образом, антикризисное стратегическое планирование компании предполагает анализ внешней среды, выявление конкурентных преимуществ компании, описание его бизнес-модели, а также создание комплексной модели функционирования в контексте динамических изменений внешней и внутренней среды, направленной на выявление и развитие потенциала на основе управления стоимостью.

Для успешного функционирования системы управления стоимостью компании важно корректно провести ее внедрение. Для этого следует разработать программу, которая должна состоять из следующих этапов.

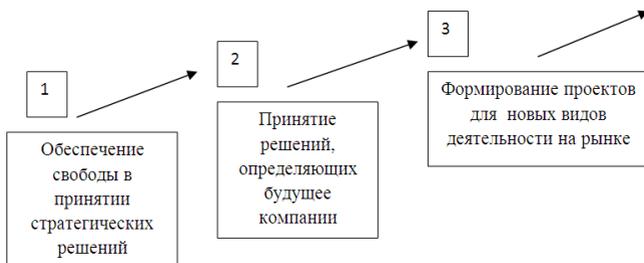
Этап 1. Выработка концепции долгосрочного развития компании. Эта процедура необходима, поскольку для побуждения работников и придания своим устремлениям долгосрочного характера бывает недостаточно простого провозглашения цели максимизации

стоимости компании. Поэтому, как правило, разрабатывается более подробная декларация о целях.

Важно, чтобы в такой декларации были сформулированы соображения о смысле существования организации в целом, разделяемые всеми ее сотрудниками. Вот лишь несколько примеров установок для компании: уберечь компанию от надвигающегося кризиса; вытеснить конкурента; послужить благородной цели; обеспечить компании богатство и процветание. В практическом плане целевые установки должны служить ответом на вопрос, «какой бизнес мы ведем и какого признания намерены добиться?».

Сегодня на рынке более мощный потенциал, нежели повышение эффективности функционирования какого-то отдельного вида деятельности, с нашей точки зрения, обеспечивает компании портфельный подход к стратегическому планированию.

Анализ деятельности компаний, устойчиво демонстрирующих темпы роста выше средних, свидетельствует, что в управлении своими бизнес-портфелями они ориентируются на три временных горизонта [5]. Компания, с нашей точки зрения, в своем корпоративном портфеле должна иметь спектр проектов, находящихся на разных стадиях развития (рис. 1).



<b>Виды деятельности на рынке</b>	Обеспечение функционирования по основному виду деятельности	Формирование новых и развитие существующих проектов для обеспечения будущего роста компании	Приобретение активов для создания новых направлений и видов деятельности на рынке
<b>Задачи управления компанией</b>	Обеспечение максимальной стоимости компании	Развитие существующих проектов и концентрация требуемых мощностей с целью создания потенциала для развития компании	Поиск выгодных направлений для обеспечения будущего роста компании и проверка эффективности новых видов деятельности
<b>Основная цель бизнеса</b>	Прибыльность компании	Рост компании, эффективность использования капитала	Создание устойчивого потенциала развития при различных сценариях

Рис. 1. Схема портфельного подхода к стратегическому планированию

Горизонт 1 охватывает для компании все находящиеся в работе проекты, на которые, как правило, приходится львиная доля текущей прибыли и денежного потока.

Горизонт 2 открывает дополнительные возможности для бизнеса. Это новые проекты в рамках профильного вида деятельности на рынке, которые уже обеспечивают денежные поступления (даже если они пока и не создают положительного денежного потока).

Горизонт 3 объединяет будущие возможности бизнеса, т.е. перспективы, для достижения которых уже предприняты те или иные начальные усилия (будь то разработка пробного проекта или только подписание протокола о намерениях).

Таким образом, портфель проектов на разных стадиях жизненного цикла, сформированный в результате анализа временных горизонтов роста компании позволяет сформировать потенциальные источники прибыли компании, что обеспечивает рост ее стоимости.

Этап 2. Определение точки отсчета. Определяется стоимость компании на ближайшую прошедшую отчетную дату на основе существующих методов оценки бизнеса [6].

Этап 3. Выявление факторов стоимости.

Выявление факторов стоимости необходимо, поскольку, во-первых, организация не может работать непосредственно с самой стоимостью. Она вынуждена заниматься той деятельностью, на которую способна повлиять, - например, удовлетворением запросов потребителей, себестоимостью, капитальными вложениями и т. д. Во-вторых, именно факторы стоимости позволяют менеджерам высшего звена донести до всех остальных уровней организации свои планы и намерения.

Фактор стоимости, по определению Коупленда, - это просто любая переменная, влияющая на стоимость компании [7]. Однако, чтобы использовать факторы стоимости, надо установить их соподчиненность, выделить фактор, оказывающий наибольшее воздействие на стоимость, и возложить ответственность за этот параметр на исполнителей, участвующих в достижении целей организации.

Этап 4. Ранжирование факторов стоимости по степени их влияния на расчетный показатель стоимости с целью выявления факторов, оказывающих на стоимость самое сильное влияние. Для оценки степени влияния того или иного показателя используется метод элиминирования, который позволяет определить, насколько изменится значение стоимости при изменении на 1 % одного из параметров (при фиксированном значении всех остальных).

Этап 5. Анализ вклада подразделений в стоимость компании.

Некоторые компании осуществляют производство и реализацию более чем одного вида продукции. В целях повышения адекватной оценки вклада тех или иных видов деятельности в стоимость компании, они рассматриваются как бизнес-единицы. Основная цель данного этапа выявить бизнес-единицы, "создающие" и "разрушающие" стоимость. Если бизнес-единица разрушает стоимость компа-

нии, необходимо принять решение либо о разработке системы мероприятий, позволяющих сделать подразделение доходным, либо о продаже подразделения другой компании, либо о закрытии подразделения и распродаже активов. Но даже если подразделение обеспечивает для компании прирост стоимости, важно определить, насколько существенна эта стоимость в рамках компании, насколько серьезен потенциал дальнейшего прироста стоимости. В ситуации, когда бизнес-единица, обеспечивая прирост стоимости компании, не является основной (профильной), более того, в составе другого предприятия может обеспечивать существенно большую стоимость, подлжит продаже.

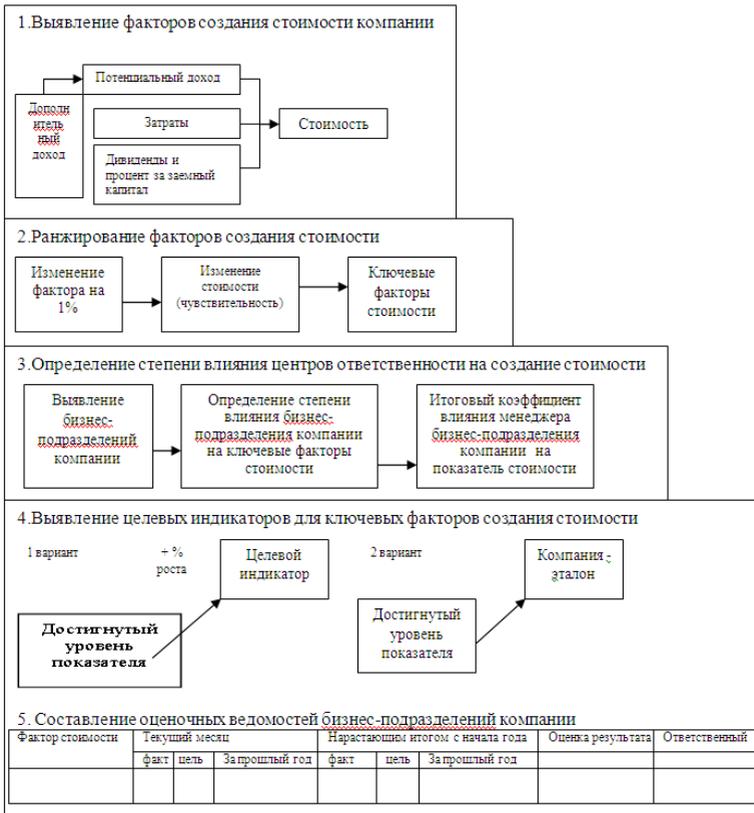


Рис. 2. Схема формирования факторов создания стоимости компании

#### Этап 6. Определение целевых индикаторов.

Принятую стратегию необходимо привязать к количественным показателям, для чего необходимо установить ряд целевых индикаторов, связанных с созданием стоимости. Отправной точкой служит выбор основы для определения целевых параметров. Как правило, их устанавливают на базе прежних достижений.

При разработке целевых индикаторов следует учитывать отраслевую специфику, чтобы выявить возможности соответствующих рынков и определить, на что способны конкуренты.

Информационной базой контроля за результатами деятельности бизнес-подразделений компании может служить ведомость, в которую входят все стоимостные факторы. Такая ведомость формируется для каждого подразделения и всех уровней предприятия.

Таким образом, процесс внедрения стоимостной модели управления компании может быть представлен в виде схемы (рис. 2).

Стоимостный подход к стратегическому планированию позволяет на каждом этапе разработки, реализации и корректировки стратегии выделить проблему, имеющую "самую высокую цену", а значит, и выстроить динамичную систему приоритетов, которая даст возможность эффективно сконцентрировать имеющиеся ресурсы в узловых точках роста капитала.

#### Литература

1. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению/Под ред. Г.Л. Иванова. - М.: ЮНИТИ, 1995.
2. Абалкин Л.И. Экономическая энциклопедия. М., 1999.
3. Зуб А. Т. Антикризисное управление: Учебное пособие для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2005.
4. Бобылева А.З. Стратегия и механизмы антикризисного управления организацией. - М.: Университетский гуманитарный лицей, 2003.
5. Управление стоимостью компании. Из материалов «Вестника McKinsey». Онлайн библиотека / Режим доступа: <http://www.vestnikmckinsey.ru>
6. Маренков Ф. Н., Демшин В. В. Концепция управления стоимостью предприятия. "Проблемы теории и практики управления". Онлайн библиотека / Режим доступа: [http://www.iteam.ru/publications/strategy/section\\_20/article\\_403/](http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_20/article_403/)
7. Муррин Дж., Коллер Т., Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление. Онлайн библиотека / Режим доступа: <http://www.neweconomic.ru/book/vl.html>

Связь с автором: [smirnova@interzet.ru](mailto:smirnova@interzet.ru)

**Секция 9**

**БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ, СТАТИСТИКА,  
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ  
ЭКОНОМИКИ**

## СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРАКТИЧЕСКИ ЗНАЧИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Владивостокский государственный  
университет экономики и сервиса  
г. Владивосток, Россия

В современном мире в условиях сильной конкуренции на рынке товаров и услуг для любого хозяйствующего субъекта важно предвидеть возможность реализации планов, определяющих и обеспечивающих их преобразование и развитие. Для этого важно оценить фактические значения экономических показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия, спрогнозировать их значения на перспективу на основе различных методов, дать им сравнительную оценку и доказать практическую значимость. Доступные для рядового менеджера основные методы прогнозирования, которые могут использоваться для рядов динамики, представлены в различных источниках [1, 2, 3, с.78, 4, с.94] (см.рис.1).



Рис. 1. Основные методы прогнозирования показателей

Метод аналитического выравнивания предполагает выбор аналитического выражения зависимости показателя от времени. Этот метод имеет несколько особенностей: во-первых, прогнозирование может осуществляться на основе тренда, относительная ошибка которого должна быть в пределах 6%; во-вторых, период, на который прогнозируются данные, не должен превышать одной трети изучаемого периода.

Метод среднего абсолютного прироста основывается на использовании среднего абсолютного прироста, значение которого прибавляется к значению последнего уровня, но этот метод имеет существенный недостаток, так как не учитывает сезонных колебаний, если таковые имеются.

Одна из специализированных программ, например стандартный пакет «Statistica», базирующийся на западных методиках прогнозирования и мало известный рядовому российскому менеджеру.

Рассмотрим использование перечисленных методов на примере конкретного предприятия и основных показателей его хозяйственной деятельности. Для исследования использованы данные отчетности одного из предприятий города Владивостока Открытого акционерного общества «Владхлеб» за 6 лет: сведения об основных и денежных средствах, собственном капитале и краткосрочных обязательствах, себестоимости продукции, выручки и прибыли от её реализации, среднесписочной численности персонала. Всего рассмотрено тринадцать показателей, среди которых была рассмотрены ещё валюта баланса, прибыль до налогообложения, прибыль от реализации. Очевидно, что имеет смысл оценить описанные методы с точки зрения реальности и возможности использования в менеджменте предприятия хотя бы на короткую перспективу на примере одного конкретного показателя и сравнить их.

Метод аналитического выравнивания был апробирован на каждом показателе. Так, например, для выручки от реализации (основы получения хозяйственного эффекта - прибыли) относительная ошибка тренда оказалась близкой к 6% и значительных колебаний за исследуемый период не наблюдалось. Было получено уравнение тренда  $\hat{y}_t = 570822 + 52333 \cdot t$ , на его основе прогноз на 8 год (2 года=1/3 изучаемого периода) составит 1 041 816 рублей. При этом на базе среднего абсолютного прироста, который оказался равным 112 136 рублей, прогноз на 8 год составит 1 112 203 рублей. Сравнение прогноза и реальных значений выручки от реализации, позволяют сделать вывод о большей достоверности прогноза на основе тренда, построенного по классической схеме теории статистики. (см. таб.1).

Таблица 1

Расчётная таблица для линейного тренда.

Год	Выручка от реализации, $y_i$	$t_i$	$y_i \cdot t_i$	$t_i^2$	$\hat{y}_i$ , теоретические уровни	$(y_i - \hat{y}_i)^2$
1 год	327 254	-5	-1636270	25	309 159	327427302
2 год	428 916	-3	-1286748	9	413 824	227757540
3 год	508 123	-1	-508123	1	518 490	107467975
4 год	581 680	1	581680	1	623 155	1720174 835
5 год	691 029	3	2073087	9	727 820	1353600 106
6 год	887 932	5	4439660	25	832 486	3074301 161
Итого	3 424 934		3663286	70	3 424 934	6810728 919

Использование линии стандартного тренда из *Excel* показало громадное несоответствие теоретических и фактических уровней ряда, ошибка составляла более 50%, так как теоретические уровни в несколько раз превышали фактические, это связано с тем, что по-

строение тренда и прогноза базируется на зарубежных методиках [5-10].

Таблица 2  
Некоторые значения относительной ошибки для  
показателей хозяйственной деятельности

Показатель	Относительная ошибка тренда
Среднесписочная численность персонала	3,08%
Собственный капитал	6,73%
Выручка от реализации	6,32%
Себестоимость продукции	7,53%
Основные средства	10,88%
Прибыль от реализации	19,69%
Краткосрочные обязательства	44,27%
Денежные средства	45,25%

Исследования показали, что из 13 показателей только у 7 относительная ошибка тренда находилась в приемлемом интервале от 2,88% до 11,00%. Линейный тренд оказался эффективен для малого числа экономических категорий (собственный капитал и среднесписочная численность персонала). Здесь относительная ошибка тренда невелика и находится около допустимого значения (см. таб. 2). Это объясняется тем, что данные категории относительно малодинамичны.

Рассмотренная методика позволила выполнить прогнозирование показателей эффективности деятельности предприятия (см. таб.3).

Рассмотрение экономической сущности каждой из величин таблицы 3, а также нормативных значений некоторых показателей позволит менеджеру сделать определённые выводы о развитии явления во времени. Так, например, рассмотрение динамики изменений производительности труда (п.4.3) позволит сделать вывод об эффективности использования ресурсной составляющей. *Рентабельность производства* составляет более 83, то есть с каждого рубля, вложенного в производство и реализацию продукции, компания будет иметь прибыль 83 копейки. Несомненно, это говорит о высоком уровне развития предприятия, а изучение этого показателя в динамике позволит сделать вывод о тенденции изменений на предприятии. *Коэффициент фондоотдачи* будет равен 9. Считается, что для фирмы предпочтительны высокие значения данного показателя. Это означает, что на каждый рубль выручки организация делает меньше вложений в основные средства. Снижение коэффициента может означать, что для текущего уровня выручки сделаны излишние инвестиции в здания, оборудование и другие основные средства.

Таблица 3

Прогнозные значения некоторых показателей  
эффективности деятельности предприятия

№ п/п	Показатель	Прогноз на 8 год.
Коэффициенты ликвидности		
1.1	Текущая ликвидность	1,82
1.2	Абсолютная ликвидность	10,81
Коэффициенты рентабельности		
2.1	Общая рентабельность	7,92
2.2	Рентабельность производства	83,45
Коэффициенты финансовой устойчивости		
3.1	Концентрация собственного капитала	68,59
Коэффициенты деловой активности		
4.1	Эффективность потребленных ресурсов	21,26
4.2	Фондоотдача	9,01
4.3	Производительность труда, тыс. руб./чел	1202,97
Коэффициент платежеспособности предприятия		
5.1	Обеспеченность собственными средствами	0,44

Таким образом, в результате выполненного исследования по предложенным показателям выделены практически значимые методы прогнозирования, использованные для конкретных данных. Это позволяет предложить доступные российскому менеджеру методики даже при отсутствии специальных навыков. Основное, что следует в обязательном порядке учесть и предложить студентам экономических специальностей: при прохождении производственной практики выполнять прогнозирование по тем показателям, которые они заимствуют из отчётности предприятий и включить это как обязательный пункт написания курсовых и дипломных работ студентов экономических специальностей.

### Литература

1. Хорев А.И. и др. Мониторинговый анализ как информационная основа социально-экономического управления предприятием/ А.И. Хорев, Воронин В.П.. - М: Менеджмент в России и за рубежом - № 3 - 2002
2. Старовойтов М.К. и др. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием/ М.К. Старовойтов М.К., П.А. Фомин. – М.: Финансы и статистика – 2004 - 396 с.

3. Статистика. Учебное пособие. Астафурова И.С. – Владивосток: Издательство ВГУЭС, 2010. – 244 с.
4. Статистика, Гусаров В.М. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.-463 с.
5. Режим доступа <http://www.finanalisis.ru/>
6. Режим доступа <http://window.edu.ru/>
7. Режим доступа <http://www.glossary.ru/>
8. Режим доступа <http://ftn-trader.chat.ru/>
9. Режим доступа <http://www.raexpert.ru/>
10. Режим доступа <http://ru.wikipedia.org/>

Связь с автором: [irina.astafurova@vvsu.ru](mailto:irina.astafurova@vvsu.ru)

---

*В.М. Иванова*

## **ПРИМЕНЕНИЕ БАЙЕСОВСКОГО АНАЛИЗА В СТАТИСТИКЕ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ**

Московский государственный университет экономики,  
статистики и информатики (МЭСИ)  
г. Москва, Россия

За 230 лет со дня опубликования теоремы Байеса развился мощный статистический метод, именуемый сейчас «байесовской статистикой» или «байесовским анализом». На основе этой теоремы возникло также новое философское направление - Байесовская теория познания. При изучении сложных социально-экономических систем, когда необходим учёт высокой степени неопределённости, байесовский подход является весьма перспективным

Смысл теоремы заключается в непрерывном перерасчёте заранее известной априорной вероятности события по мере поступления новой информации об этом событии. Таким образом, имея лишь частичную неполную информацию о событии, можно более точно определить вероятность события, учитывая как ранее известную информацию, так и данные новых наблюдений. Для практического применения теоремы требуется огромное количество вычислений. Поэтому расцвет байесовского анализа наступил в результате развития компьютерных и сетевых технологий. Байесовские статистические оценки интенсивно применяли и ранее, особенно военные в экспертных или криптоаналитических системах после второй мировой войны. Но наиболее эффективно байесовские методы начали применяться 1990-е годы. Байесовский математический аппарат разработан сейчас весьма мощно, и технологии на его основе применяются во множестве софтверных компаниях. Началом активного использования теоремы считается система интеллектуального поис-

ка информации, разработанная британской интернет-компанией Autonomy Майка Линча(Mike Lynch).

Программное обеспечение Autonomy, построенное на базе байесовских оценок, позволяет компьютерам "понимать" содержание неструктурированной информации. Поняв основной смысл отобранного на первом этапе текста (или другого информационного носителя), система Autonomy приступает к следующему шагу и использует теорию Шеннона, согласно которой чем менее часто встречается информация, тем она более информативна. Корпорация Google использует Байесовский подход в создании ПО для баз данных, где с ее помощью выявляются характерные тенденции в сложных массивах данных, а также выполняет распространённую ныне "персонализацию" рекламы в маркетинговых кампаниях и рассылает директ-мейлы при проведении директ маркетинга. В компании Microsoft (одном из основных спонсоров празднования 300-летия со дня рождения Байеса) этот же статистический аппарат заложен в программы выявления неполадок и борьбы со спамом.

Следующим этапом применения байесовской статистики является биоинформатика. В настоящее время в семантических сетях биоинформационных систем формулы Байеса используются для оценки вероятностных связей между многими переменными и определения силы их взаимовлияния. Применяя эту технику и компьютерные мощности, удастся выявлять связи между различными элементами информации и семантическими узлами.

Одной из задач байесовской статистики является разработка способов оценивания параметров, существенно дополняющих и обогащающих классические методы статистики. Большое затруднение при байесовском оценивании вызывает выбор априорного распределения  $\xi$ , с учётом которого находится байесовская оценка параметра  $\theta$ . Очевидно, что в общем случае недостаточно предполагать нормальность распределения, определённого на множестве  $\Omega$ , и нужно найти априорное распределение  $\xi$ , используя всю возможную информацию о генеральной совокупности, параметр  $\theta$  которой оценивается. Разработаны процедуры, для которых обязательно точно знать априорное распределение параметра  $\theta$ ,  $P_0(\theta)$ , а достаточно только определить семейство априорных распределений, к которому принадлежит  $P_0(\theta)$ . В этом случае строится такая последовательность оценок, которая при определённой функции потерь сходится по вероятности к байесовской оценке параметра  $\theta$ . Следует иметь в виду, что в условиях неограниченного возрастания объёма выборки байесовские оценки могут совпадать с классическими.

В табл.1 приведены для сравнения выражения априорного и апостериорного распределения числа носителей признака  $X$  в генеральной совокупности объёма  $N$  и их математические ожидания и дисперсии. Число носителей признака  $X$  является параметром, характеризующим состав генеральной совокупности Пара значений  $(x,y)$ , найденная по выборке объёма  $n$  при условии  $x+y=n$  зависит

при заданном  $N$  только от этого параметра  $X$ . Априорное распределение считается известным,  $P_0(X)=\text{const}$ . На основе одного или нескольких опытов делается уточнённая оценка параметра  $X$  с помощью апостериорного распределения. При этом как априорное, так и апостериорное распределение  $X$  рассматривается для дискретного случая, когда величина  $X$  принимает целочисленные значения. Приведённые в табл.№1 формулы можно использовать при анализе качества изготовления продукции и при составлении контрольных выборочных планов.

Сравнительный анализ показывает, что выборочные обследования произведённые с помощью схем, построенных по Байесовским оценкам, экономически более эффективны и дают наилучшие оценки как при контроле качества изделий, классификации объектов так и при построении моделей экономических процессов. Недостатком является, как было указано выше, является необходимость разработки методологии обследования и затраты времени на вычисления.

Таблица 1  
Некоторые числовые характеристики апостериорного распределения при равномерном дискретном распределении априорной вероятности числа носителей признака в генеральной совокупности

Условие для генеральной и выборочной совокупностей		Априорная вероятность распределения числа $X$ носителей признака в генеральной совокупности $P_0(X) = \text{const} = \frac{1}{N+1}$ ; $X = 0, 1, \dots, N$	Математическое ожидание априорного распределения $M(X) = \frac{N}{2}$
Генеральная совокупность	Объём $N$		Дисперсия априорного распределения $D(X) = \frac{N(N+2)}{12}$
Носители признака $A$ в генеральной совокупности объёмом $N$	$X$ единиц		
Носители признака $\bar{A}$ в генеральной совокупности объёмом $N$	$Y$ единиц		
Тождество	$X+Y=N$		
Выборка	Объём $n$	Апостериорная вероятность $p(X/a) = \frac{C_x^a C_{N-x}^b}{C_{N+1}^{n+1}}$ ; $X + Y = N$ ; $a + b = n$ ; $a \leq X \leq N - b$	Математическое ожидание апостериорного распределения $M(X/a; N; n) = \frac{(a+1)N + (a-b)}{n+2}$ ; $a + b = n$
Носители признака $a$ в выборке объёмом $n$	$x$ единиц		Дисперсия апостериорного распределения $D(X/a; N; n) = \frac{(N-n)(N+2)(a+1)(b+1)}{(n+2)^2(n+3)}$
Носители признака $\bar{a}$ в выборке объёмом $n$	$y$ единиц		
Тождество	$x+y=n$		

## Литература

1. Берд Киви Теорема преподобного Байеса «Компьютерра», 24.08.01 г.;
2. Koch K. R. Einführung in die Bayes-Statistik Springer-Verlag 2000 г.;
3. Viertl Reinhard Einführung in die Stochastik mit Elementen der Bayes-Statistik und der Analuse unscharfer Information k Springer-Verlag 2003г.;
4. Stange Kurt Bayes – Verfahren Schätz-und Testverfahren bei Berücksichtigung von Vorinformationen, Springer-Verlag 1977 г.;

Связь с автором: [vmivanova@rambler.ru](mailto:vmivanova@rambler.ru)

---

*Ю.В. Лазуренко, А.А. Никитина*

### **УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ РАСХОДОВ НА ОПЛАТУ ТРУДА И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ НА ОСНОВЕ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ В ФГУП УЧХОЗ «МИЛОВСКОЕ» БГАУ**

Башкирский государственный аграрный университет  
г. Уфа, Россия

Управленческий учёт - это внутренний учёт, он регламентируется исключительно внутренними распоряжениями уполномоченных сотрудников. Данные и результаты управленческого учёта составляют коммерческую тайну. Принцип ведения управленческого учёта - отражение абсолютно всех событий, так или иначе влияющих либо способных повлиять на экономическую жизнь организации.

Формирование расходов на оплату труда зависит от категорий работников, так как заработная плата рабочих в основном зависит от объема оказанных услуг, а также от отработанного времени.

В соответствии со ст. 129 Трудового кодекса Российской Федерации оплата труда - это система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

В состав расходов на оплату труда включаются:

- начисленные предприятием суммы оплаты труда в денежной и натуральной формах за отработанное и неотработанное время;
- стимулирующие доплаты и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда;
- премии и единовременные поощрительные выплаты;

- выплаты на питание, жилье, топливо, оговоренные в трудовом соглашении или в коллективном договоре.

В целях учета издержек производства и исчисления себестоимости, управления издержками производства, контроля издержек затраты в ФГУП Учхоз «Миловское» БГАУ сгруппированы по видам затрат, то есть выделяются элементы и статьи. Элемент показывает, на что израсходован ресурс. Статья показывает что израсходовано.

Среди элементов выделяют: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты.

В ФГУП Учхоз «Миловское» БГАУ для учета затрат на производство используют метод учета фактических затрат (расходов) и калькулирования фактической себестоимости.

Учет фактических затрат - это метод последовательного накопления данных о фактически произведенных издержках без отражения в учете данных об их величине по действующим нормам, этот метод направлен на выявление и отражение в конечном счете фактической себестоимости продукции путем непосредственного учета затрат.

Для учета личного состава, отработанного времени, расчетов с работниками по начислению и выплате заработной платы ФГУП Учхоз «Миловское» БГАУ использует унифицированные формы первичных документов по учету труда и его оплаты, утвержденные постановлением Госкомстата РФ от 06 апреля 2001 г. № 26.

На каждого работника в бухгалтерии ФГУП Учхоз «Миловское» БГАУ открывается лицевой счет (формы Т-54), в котором указывается фамилия, имя, отчество; отдел; категория; табельный номер; количество детей; дата приема и так далее, суммы ежемесячно произведенных начислений и удержаний из заработной платы.

Обобщение сумм начисленной заработной платы, пособий по временной нетрудоспособности и других выплат ФГУП Учхоз «Миловское» БГАУ производит:

- в расчетных ведомостях - по структурным подразделениям, видам начислений и удержаний;

- в ведомостях распределения начисленной заработной платы - по синтетическим счетам, структурным подразделениям ФГУП Учхоз «Миловское» БГАУ и другим счетам аналитического учета.

Синтетический учет расчетов с персоналом по оплате труда ведется на пассивном (как правило) счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Кредитовое сальдо показывает задолженность организации перед персоналом по заработной плате и другим платежам. По кредиту данного счета отражаются начисления по оплате труда, пособий за счет отчислений на государственное социальное страхование, дивидендов и другое. По дебету - удержания из начисленной суммы оплаты труда и доходов, выплаченных сумм заработной платы, премий, пособий и другие удержания.

Аналитический учет по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» ведется по каждому работнику организации. Заработная плата выдается как наличными деньгами, так и товарами народного потребления. Учет расчетов по заработной плате ведется по сальдовому методу без депонирования. Ежемесячно выводится сальдо по каждому работнику.

В ФГУП Учхоз «Миловское» БГАУ оплата труда работников производится на основании сдельной и повременной форм оплаты труда.

В целях дальнейшего стимулирования труда работников хозяйства в увеличении производства продукции, были определены следующие условия труда:

- в растениеводстве и животноводстве оплата производится по сдельным расценкам и в натуральной форме (конкретные условия оговариваются в договорах, заключённых между администрацией и конкретным коллективом).

- в подсобных и вспомогательных производствах оплата труда производится на основании норм и расценок, существующих в хозяйстве.

В качестве методов стимулирования организации труда работников в ФГУП Учхоз «Миловское» БГАУ предоставляет своим работникам следующие социальные льготы:

- при уходе в очередной отпуск единовременная материальная помощь в оздоровительных целях в размере 20% оклада, при наличии на это средств;

- работникам, уходящим на пенсию по возрасту, инвалидности выплата единовременного денежного вознаграждения, исходя из качества вложенного труда, участия в общественной жизни коллектива и непрерывного стажа работы;

- расходы на погребение умерших работников предприятия по отчетным документам служб ритуальных услуг, материальная помощь на погребение близких родственников (отец, мать, муж, жена, дети, родные братья, сестры);

- предоставлять три оплачиваемых рабочих дня для бракосочетания, для организации похорон близких родственников, один оплачиваемый рабочий день в связи с юбилейной датой, отцам, в связи с рождением ребенка, в связи с вступлением в брак детей работников;

- материальная помощь родителям, чьи дети идут в первый класс.

В качестве стимулирующего средства, воздействующего на молодых работников, обучающихся в различных учебных заведениях, применяется предоставление им учебного отпуска с сохранением средней заработной платы.

Факторами нематериального стимулирования работников ФГУП Учхоз «Миловское БГАУ» являются:

- предоставление отпуска вне очереди;
- дополнительные дни к отпуску.

Таким образом, на предприятии отсутствуют другие методы стимулирования труда. Препятствием к внедрению морально-психологических методов мотивации и стимулирования труда в ФГУП Учхоз «Миловское БГАУ является низкий уровень управленческой культуры. Большинство руководящих работников являются прекрасными специалистами в области организации и управления технологическим процессом, имеют достаточно большой стаж работы в отрасли, но мало знакомы с современными технологиями управления персоналом. Молодые же работники, попав в эту достаточно консервативную среду, через несколько лет работы уже и не пытаются что-либо изменить.

Связь с автором: rrlazur@mail.ru

---

*В.В. Лесняк*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ АДАПТИВНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УЧЕТА**

Ростовский государственный строительный университет  
г. Ростов-на-Дону, Россия

Адаптивные возможности стратегического учета рассматриваются с точки зрения своевременности и адекватности реакции на изменения внешней среды, реализации адаптивных мероприятий как ответной реакции на внешние воздействия, изменения внешней ситуации в макро- и микроокружении организации. Адаптивность приобретает исключительное значение в стратегическом учете, так как позволяет учесть внешние факторы изменений, которые на 80% определяют успех адаптивной стратегии.

Адаптивные возможности стратегического учета реализуются по следующим принципиальным направлениям:

- управление изменениями во внешней среде;
- обеспечение управления изменениями на разных внутренних и внешних уровнях;
- управление, основанное на предвидении изменений;
- альтернативный выбор и анализ альтернативных вариантов адаптивной стратегии по отношению к стоимости организации;
- прогнозирование желаемого будущего;
- итеративное (поэтапное) определение желаемых результатов адаптации;
- зависимость внешних условий, стратегии адаптации и организационных возможностей компании;
- оценка турбулентности внешней среды (повторяющаяся, увеличивающаяся, меняющаяся);

- оценка способности к реагированию (адаптация к изменениям, сопротивление изменениям, стремление к знакомым, повторяющимся, новым, взаимосвязанным изменениям);
- стратегия постоянных изменений;
- стратегия квантовых скачков;
- использование альтернативных стратегических вариантов развития;
- многовариантность ситуации при решении стратегических задач;
- стратегический анализ;
- стратегическая сегментация;
- организация контроля стратегических изменений;
- стратегический транзакционный контроль;
- направления стратегической активности и т.д.

Адаптация к внешней среде охватывает все действия стратегического характера, которые должны обеспечить эффективное приспособление стратегии организации к окружающим условиям с учетом как возможностей, так и опасностей. Залог успеха связан с разработкой такой стратегии менеджмента, при которой действия и внутренняя структура организации оптимально соответствуют внешним условиям. Даже такие великие компании современности, как General Motors, IBM, PanAm, вынуждены вести борьбу за выживание из-за того, что руководство не сумело приспособиться к произошедшим изменениям, и их опередили конкуренты, сумевшие в большей степени адаптироваться к переменам в окружающей среде [2, с. 11].

Исследование учетно-аналитических аспектов адаптивного управления стратегическими изменениями проводилось с учетом следующих факторов: сигналы из внешней среды и их характеристики, система отслеживания внешней среды, уровень осведомленности, направления адаптации к внешним изменениям, возмущающее воздействие внешних факторов, стратегические возможности, стратегии реагирования, альтернативные варианты адаптивной стратегии, направления реализации адаптивных возможностей, результаты реализации адаптивной стратегии.

Профессор П.Э. Самуэльсон отмечает, что рыночная экономика – это единственная экономика, которая имеет смысл и может привести к процветанию, потому что только она отражает суть самой жизни. Сущность жизни безгранична и невероятно многообразна, поэтому никакой центральный разум не сможет ее сдержать или спланировать во всей полноте и многообразии [1, с. 254], принимая во внимание неопределенность внешней среды, многовариантность сценариев развития, структурные изменения в технологии, экономике, рыночной ситуации, сфере потребностей, постоянство изменений, скачкообразность изменений, неожиданность изменений, направления адаптации на основе альтернативного выбора, альтернативные стратегии.

Разработка и развитие теоретических положений организации адаптивного стратегического учета предполагает решение ряда

взаимосвязанных вопросов: интеграционная основа адаптивного стратегического учета; методология адаптивного стратегического учета; инструментарий и технология адаптивного стратегического учета; получаемые результаты.

В основе интегрированной системы адаптивного стратегического учета лежит архитектура и структурирование адаптивных учетно-контрольных систем на базе методологии архитектурно-структурированного обеспечения и использования структурированных планов счетов в управлении адаптивными процессами.

Информационная емкость, структурно-управленческая ориентация, интеграционная направленность и адаптивные возможности планов счетов создают основу формирования архитектурно-структурированного обеспечения адаптивного стратегического учета.

Целью методологии архитектурно-структурированного обеспечения адаптивного учета является общая польза, а не производительность отдельно взятого пользователя. При этом необходимость работать изолированно отпадает. Вот почему архитектура приобретает такую важность. Если правила устанавливаются на архитектурном уровне, возникает возможность для более эффективного сотрудничества, взаимодействия, а следовательно, и гибкости. Естественно, что когда компании начинают сотрудничать с внешними организациями, роль открытой и гибкой архитектуры возрастает вдвойне [3, с. 131], что позволяет использовать архитектурные системы и модели адаптивной архитектуры в структурированных и рабочих планах счетов.

Методология архитектурно-структурированного обеспечения адаптивного стратегического учета основывается на адаптивности и гибкости архитектуры информационной системы, системном архитектурном построении плана счетов с варьированием различными модулями, блоками плана счетов в зависимости от решаемых адаптивных проблем, использовании программ системной интеграции, гибких информационных систем и технологий, стандартизации обработки информации, интеграции в структуру плана счетов компьютерных программ и баз данных адаптивного инжиниринга, решающих адекватные задачи адаптивного управления стратегическими изменениями.

Модульный принцип построения плана счетов позволяет разработать интегрированную систему адаптивного учета с выделением следующих модулей: «Адаптивный финансовый учет»; «Адаптивный налоговый учет»; «Адаптивный управленческий учет»; «Адаптивный стратегический учет»; «Адаптивный ситуационный учет» и т.д.

Системное архитектурное построение структурированного плана счетов модульного, блочного типа позволяет интегрировать в модуль адаптивного стратегического учета инжиниринговые компьютерные программы стратегического анализа, контроля, инструментария адаптивного инжиниринга, сохраняя органическую структуру плана счетов и при этом повышая ее гибкость и адаптивные свойства, например:

- программу для ЭВМ «Стратегический анализ собственности коммерческих организаций» (Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2008613374);

- программу для ЭВМ «Стратегический анализ платежеспособности коммерческих организаций» (Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2009610053);

- программу для ЭВМ «Клиентский производный баланс» (Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2011613430) и т.д.

Архитектурный подход позволяет увязать структурированные планы счетов с компьютерными программами адаптивного инжиниринга, в которых в качестве начального оператора выступают экономические агрегаты плана счетов: синтетические и аналитические позиции плана счетов, укрупненные счета, группы счетов, отдельные блоки, статьи баланса, разделы баланса, агрегаты основного балансового уравнения и т.д.

Расширение возможностей архитектуры планов счетов обеспечивает комплексную реализацию и использование адаптивных возможностей на базе органического сочетания адаптивной, инструментальной, интеграционной, структурированной, бухгалтерской, контрольной, алгоритмической, ситуационной, фрактальной, транзакционной, стохастической, семантической и других архитектур.

Методология адаптивного стратегического учета строится на использовании инструментов адаптивного инжиниринга в виде системы производных балансов:

- прогнозные производные балансы: прогнозирование и реализация изменений внешней среды;

- стратегические производные балансы: отражение в учете и управление стратегическими мероприятиями;

- адаптивные производные балансы: отражение в учете и управление адаптивными мероприятиями;

- сценарные производные балансы: сценарное прогнозирование вариантов реализации адаптивных возможностей;

- клиентские производные балансы: стратегия привлечения новых клиентов;

- сегментарные производные балансы: стратегия создания новых сегментов;

- секционные производные балансы: стратегия вертикальной интеграции, интегрированного роста в пределах цепочки ценностей;

- реорганизационные производные балансы: стратегия горизонтальной интеграции;

- портфельные производные балансы: стратегия горизонтальной диверсификации;

- конъюнктурные производные балансы: стратегия дифференциации, стратегия лидерства по издержкам;

- фрактальные производные балансы: адаптивная стратегия во фракталах пространства и времени;

- ситуационные производные балансы: альтернативные стратегии адаптивных ситуационных мероприятий и т.д.

Инжиниринговая технология включает ряд последовательных процедур прогнозирования изменений внешней среды и реализации соответствующих адаптивных мероприятий, отражаемых в рамках адаптивного стратегического учета с помощью агрегированных бухгалтерских записей в целях получения агрегированных и дезагрегированных показателей чистых активов и чистых пассивов и определение на их основе уровня и экономического характера адаптации (активная, пассивная, нейтральная).

Технология адаптивного стратегического учета реализуется в рамках итеративного алгоритма, направленного на обеспечение бухгалтерского предвидения и пошагового достижения желаемого результата адаптации:

1<sup>ая</sup> итерация: прогнозная оценка изменений во внешней среде на базе составления стратегического прогнозного баланса (1-ое изменение, 2-ое изменение, 3-ье изменение и т.д.);

2<sup>ая</sup> итерация: прогнозирование и отражение в учете адаптивной стратегии с составлением адаптивного производного баланса;

3<sup>ья</sup> итерация: корректировочные операции поэтапного изменения адаптивной стратегии (1-й этап, 2-ой этап, 3-ий этап и т.д.) с учетом возмущающих воздействий факторов внешней среды с получением скорректированного адаптивного баланса;

4<sup>ая</sup> итерация: отражение гипотетических процессов изменения ценовой политики с получением трансформированного гипотетического производного баланса.

Результаты представляются в виде системы взаимосвязанных показателей определения экономического характера адаптации (чистые активы, чистые пассивы), агрегированного состояния собственности (до адаптации, после адаптации), экономического характера и размеров адаптации (активная, пассивная, нейтральная).

Оценка результативности и эффективности реализации адаптивной стратегии основывается на определении агрегированного состояния собственности с учетом выбранных экономических агрегатов начального оператора в виде показателей чистых активов и чистых пассивов в балансовой, рыночной, справедливой, другой адекватной ситуации оценке:

- до реализации изменений по данным начального оператора (чистые активы начального оператора);

- после реализации изменений по данным стратегического прогнозного баланса (стратегические прогнозные чистые активы);

- с учетом реализации адаптивных мероприятий по данным адаптивного производного баланса (адаптивные чистые активы);

- с учетом результатов корректировки адаптивной стратегии как ответной реакции на внешние воздействия по данным скорректированного адаптивного баланса (скорректированные адаптивные чистые активы);

- с учетом изменения цен по данным гипотетического производного баланса (чистые пассивы).

По полученным показателям чистых активов и чистых пассивов определяется размер и экономический характер адаптации:

- активная адаптация в виде экономического эффекта от реализации адаптивных мероприятий представляется в виде притока ресурсов и их источников и характеризуется превышением чистых активов с учетом адаптации над чистыми активами с учетом изменений (активная адаптивная стратегия);

- пассивная адаптация представляется в виде экономических потерь в результате реализации адаптивной стратегии как отток ресурсов и их источников в результате снижения стоимости чистых активов с учетом адаптации над чистыми активами с учетом изменений (пассивная адаптивная стратегия);

- нейтральная адаптация характеризуется отсутствием эффекта в результате реализации адаптивной стратегии.

Таким образом, разработка адаптивной системы стратегического учета основывается на методологии архитектурно-структурированного обеспечения и использования структурированных планов счетов в управлении процессами адаптации к изменениям внешней среды, методологии использования инструментов адаптивного инжиниринга стратегического характера, технологии и результатах адаптивного стратегического учета, позволяющих оценить результативность и эффективность адаптивной стратегии организации.

### **Литература**

1. Самуэльсон П.Э., Нордхаус В.Д. Экономика. – М.: Вильямс, 2000. – 668 с.
2. Шифрин М.Б. Стратегический менеджмент. – СПб.: Питер, 2009. – 320 с.
3. Эллиот Тр., Герберт Д. Интегрированные бизнес-системы: Экспресс-курс. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 272 с.: ил.

Связь с автором: lesnyak2005@rambler.ru

*В.К. Омурканов*

## **СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ**

Кыргызско-Российский Славянский университет  
им. Б. Ельцина  
г. Бишкек, Киргизия

Анализ трудностей обеспечения доли внутреннего финансирования показывает, что растущий внутренний и внешний долг, постоянный рост темпов инфляции не позволяют своевременно и в нужном объеме предоставлять средства из государственного бюджета. В таких условиях во избежание чрезмерных нагрузок на бюджет непосредственной реализации и при осуществлении возврата заёмных средств возникает необходимость подразделения проектов по уровню приоритетности. Эти мероприятия особенно необходимые для того, чтобы избежать задержек реализации проектов из-за невыполнения, взятых правительством обязательств. Такие негативные факты наблюдаются практически во всех крупных инвестиционных проектах.

При рассмотрении методологических подходов необходимо использовать различные критерии приоритетности по текущим и планируемым проектам. Причем разработка методики оценки привлекательности отраслевых приоритетов должна базироваться на объективной и полной информации. В данное время информационно-аналитический материал для полного анализа не собран и не систематизирован ни одной из государственных организаций, включенных в процессы привлечения и реализации внешних заимствований в Кыргызстане. Однако, это не означает, что финансирование проектов, например, в социальном секторе, теряет свою важность и актуальность. Кроме всего прочего, в большинстве случаев невозможно провести равнозначное сопоставление проектов, например, в области промышленности или аграрного сектора, или проектами в сфере образования и здравоохранения. В существующих условиях методический подход финансовой выгоды для некоторых проектов или программ на практике почти неприемлем. В широком смысле экономический анализ для социального сектора должен гарантировать следующее: эффективное размещение ресурсов; проект обеспечивает достаточную возвратность или выгоду инвестированных средств; наличие в нужном объеме финансовых средств и институциональных возможностей для обеспечения устойчивости проектов; соответствие целей проекта объему вложенных средств и получаемых выгод от реализации; компетентный анализ социальных условий и аспектов окружающей среды [1].

Ранжирование отраслевых проектов по приоритетности, необходимо использовать проработанную систему критериев, учитывающих различные аспекты. Причем максимально уменьшить субъективный фактор, ввиду отсутствия в международной практике унифицированной системы критериев для приоритизации инвестиционных проектов.

К сожалению, в республике не существует единых методологических разработок по определению приоритетности в области внешнего заимствования, практически отсутствует отечественный опыт. Использование единых критериев для многочисленных проектов не представляется возможным. В данный момент может использоваться ограниченный объем информации, при использовании которого вероятнее всего будут иметь место некоторая неточность и возможная спорность выводов. При таких обстоятельствах целесообразно применять некое рациональное сочетание как критериев чисто финансовой выгоды, так и политической значимости для оценки и степени приоритетности реализуемых проектов с точки зрения предоставления бюджетного финансирования. Предлагается ряд критериев, которые могут быть использованы в оценке и анализе.

1. Соответствие проекта приоритетным направлениям, обеспечивающим устойчивое экономическое развитие страны. Данный критерий нуждается в доработке, так как с периода самостоятельного существования в Кыргызской Республике имело место постоянное изменение векторов развития, а имеющийся перечень приоритетных секторов довольно широк для республики с ограниченными ресурсными возможностями: сельское хозяйство, коммуникационная инфраструктура, туризм, электронная и электротехническая промышленность, энергетика, легкая промышленность. Необходимо выделить из общего списка несколько секторов, которые действительно служат локомотивами развития экономики и способны обеспечить экономический рост и повышение уровня благосостояния населения.

2. Масштабность проекта. Масштаб инвестиционного проекта определяется влиянием его результатов на экономическую, социальную и экологическую ситуацию в стране. Чем масштабнее проект, тем выше его важность для государств. На данный момент количественные показатели результатов проекта отсутствуют. Негатив заключается в том, что конечные получатели затрудняются оценить количественный эффект от реализации проектов. Поэтому в качестве замены используется такой критерий, как стоимость проекта. Безусловно, этот критерий имеет свой недостаток в том, что крупные проекты могут отодвинуть на задний план проекты первостепенной важности. Однако, с другой стороны объем вкладываемых средств свидетельствует о том, что проект охватывает большой спектр потребностей.

3. Оценка реализации проекта. Чем успешнее реализация проекта, тем он приоритетнее с точки зрения эффективности вложения средств. Неудовлетворительно реализуемый проект не будет рас-

смагиваться в качестве приоритетного до тех пор, пока не будут ликвидированы все недостатки, препятствующие получению запланированных результатов. В условиях ограниченности бюджетных средств первоочередную поддержку должны получать проекты, которые осуществляются на качественном уровне, обеспечивающем выполнение поставленных перед ними задач и целей.

4. Социальная значимость проекта. Этот критерий определяется исходя из необходимости и приоритетности решения социально-экономических проблем государства, к которым относятся: обеспечение социальной защиты; снижение уровня безработицы; борьба с бедностью; улучшение предоставления социальных услуг населению (здравоохранение, образование, культура); экологозащитная направленность проекта; повышение надежности снабжения населения определенными товарами исходя из уровня потребительской корзины и некоторые другие факторы.

5. Проектные риски. По нашему мнению, работа должна проводиться с учетом следующих рисков: финансовые риски (экономическая нестабильность в государстве, инфляция, неплатежи в секторе, дефицит бюджетных средств); маркетинговые риски (неправильный выбор рынков сбыта, неточный расчет емкости рынка, неправильное определение мощности производства); технологические риски (ошибки в проектировании, недостатки технологии, нехватка квалифицированной рабочей силы, повышение цен на сырье, энергию, недостатки в управлении); риски участников проекта (сознательное или вынужденное невыполнение участниками своих обязательств); политические риски (изменение таможенной политики, платежей, изменения в налоговой системе, в валютном регулировании, опасность в национализации и экспроприации, изменения закона (например, Закона «Об иностранных инвестициях»); юридические риски (неотлаженное законодательство, недостаточная точная четкость документов); экологические риски (неустойчивое законодательство по требованиям в области окружающей среды, аварии); форс-мажорные обстоятельства непреодолимой силы (землетрясение, засуха, наводнение) [1].

Практический интерес вызывает изучение видов риска и уровня оценки его связи с эффективностью инвестиций и привлекательности инвестиционного климата в отраслях, секторах, в целом по республике. Одним из важнейших методологических положений статистической оценки эффективности и риска инвестиций в ценные бумаги является то, что более высокий риск может возмещаться более высокой ставкой доходности. На основании этого положения, доминирующим моментом, требующим методического решения, является определение оптимальной формулы: как должен быть повышен уровень доходности ценной бумаги (облигации, векселя, акции), чтобы компенсировать данный уровень риска. Отсюда следует, что исходя из логики инвестиционного анализа в теории инвестиций для учета

риска необходимо: во-первых, использование ставки дисконта; во-вторых, установление премии за риск и определение его размеров.

Ключевым моментом анализа риска инвестиций в ценные бумаги является учет инфляции. Необходимо отметить двойственность решения задачи в случае применения вместо ставки дисконта действующей ставки банка или иного альтернативного вложения инфляционную премию учитывать не следует, так как каждая такая ставка уже инфляционная. Впрочем, такой подход не всегда оправдан и обоснован, так как текущие ставки доходности не стабильны, их вариация плохо поддается экстраполиванию, а их динамика не поддается конкретному измерению и может свести на нет результаты расчетов. Кроме того, действующие ставки дисконта нельзя считать полностью рыночными, так как Нацбанк КР часто принимает в качестве ставки дисконта и свою альтернативную ставку, во многом представляющую собой результат целенаправленной банковской политики.

По нашему мнению, наиболее приемлемой при расчетах риска от инфляции является не текущая, а расчетно-аналитическая ставка дисконта ( $j$ ), которая может быть определена по следующей формуле:

$$jR = R_f + h + R_f i h, \quad (1)$$

где  $R_f$  - минимальная ставка годовой доходности (так как премия за риск в дан ном случае равна нулю);  $h$  - ожидаемые темпы инфляции за год (доли единицы).

Если отсутствует инфляция, то ставка дисконта будет равна минимальной ставке годовой доходности ( $j = R_f$ ). Часто при определении ставки годовой доходности возникает обратная задача - отделить («очистить») доходность от инфляции, что возможно путем небольшого преобразования формулы (1):

$$J = h + R_f + R_f h = h + R_f (1+h); \quad J - h = R_f (1+h). \quad (2)$$

В ряде случаев в качестве минимальной ставки годовой доходности может быть использована ставка банка по валютному вкладу за минусом инфляции валюты и налога на доход по депозитному вкладу.

Основной компонентой анализа эффективности и риска инвестиций в ЦБ является размер дохода, требуемого для инвестора с учетом степени инвестирования. Доминантой в этом анализе должно быть определение годовой процентной ставки дохода на данный вид ценных бумаг ( $R$ ), включающая безрисковую процентную ставку ( $R_f$ ) и премии за риски.

В международной практике наиболее популярным методом учета риска при анализе доходности инвестиций в ценные бумаги является «бета-анализ». В классическом варианте «бета-анализ»

позволяет оценить доходность инвестиционных вложений в ценные бумаги с учетом вариационного риска, не устраняемого диверсификацией и обусловленного рыночными колебаниями цен и доходности, возникающими вследствие общего экономического спада, роста инфляции и процентной ставки. В этом случае размер дохода, требуемого для инвестора с учетом степени риска, можно записать как:

$$R = R_f + \beta (R_m - R_f), \quad (3)$$

где  $\beta$  - коэффициент, отражающий относительную вариационную рискованность данной ЦБ (облигации, акции) по сравнению со среднерыночным уровнем;  $R$  - доходность ценной бумаги с учетом риска;  $R_m$  - среднерыночная доходность ЦБ (облигации, акции);  $R_f$  - безрисковая доходность облигации, акции.

Кроме этого, вариационный риск, связанный с рыночными колебаниями, не исключает учета рисков надбавок (премий), который зависит от уровня диверсификаций, рейтинга компании-эмитента, квалификации менеджера и т.д. Параметр  $\beta$  может быть оценен экспертным или статистическим путем. Пределы, в которых могут принимать значение «бета» равны  $0 \leq \beta \leq 1$ . Если исходить из того, что при безрисковом вложении  $\beta=0$ , т. е., если его значение определено экспертным путем, то оно  $\beta$  колеблется в пределах  $0 \leq \beta \leq 2$ . Иногда с учетом рисков надбавок вариационного риска, а также рисков премии, зависящей от рейтинга компании или профессионального уровня менеджера инвестиционного портфеля, уравнение «бета-анализа» в модификации Дженсена выглядит следующим образом: [2]

$$R = R_f + \beta (R_m - R_f) + s + a, \quad (4)$$

где  $R$  - доходность данной ЦБ с учетом риска;  $\beta (R_m - R_f)$  - доля рискованной надбавки, которая связана с общерыночными колебаниями доходности, т.е. носит вариационный, систематический характер;  $s$  - несистематическая составляющая рискованной надбавки, не обусловленная общерыночными тенденциями и отражающая вариационный несистематический риск. Считается, что ее среднее значение равно нулю, так как риск может быть устранен диверсификацией;  $a$  - часть рискованной премии, зависящая от рейтинга компании, а также квалификации менеджера (премия за риск невариационного характера).

Таким образом, приведенные выше формулы среднерыночной доходности ЦБ используются в зависимости от поставленной цели. А основная задача состоит в том, чтобы четко определить значение коэффициентов  $\beta$  и  $\alpha$ , которые могут быть рассчитаны экспертным путем либо статистическими методами.

Основным компонентом анализа эффективности и риска инвестиций в ЦБ, исходя из поставленной цели формирования эффективного портфеля инвестиций, является определение размера дохода, требуемого для инвестора с учетом степени риска инвестирования. Другими словами, в основе всего анализа должно быть определение годовой процентной ставки дохода на данный вид ценных бумаг (R), включающей безрисковую процентную ставку (Rf) и премии за всевозможные риски, связанные с осуществлением данного инвестиционного проекта. Расчеты показали [5], что минимальная годовая ставка ГКВ в Кыргызской Республике после «очищения» от инфляции, остается выше, чем в других странах СНГ, что свидетельствует о повышенной рискованности вложений в ценные бумаги.

### Литература

- 1) Рекомендации по определению приоритетов по инвестиционным проектам в КР, - Бишкек: МФ КР, 2000.
- 2) Лимитовский М.А. Методы оценки коммерческих идей, предложений, проектов. М: Дело, 1996. - 224 с.
- 3) Нурланова Н.К., Рамазанов С.М. Инвестиции на рынке ценных бумаг Казахстана: возможности, эффективность и риск. – Алматы, 1998. – 138 с.
- 4) Инвестиционный финансовый портфель. – М.: СОМИНТЭК, 1993. – 752 с.
- 5) Омурканов Ы.К. Инвестиции к устойчивому экономическому росту Кыргызстана. – Бишкек: 2002. – 255 с.

---

*Н.В. Пузерт*

### **ИЗМЕНЕНИЯ В НОРМАТИВНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА. НОРМАТИВНАЯ БАЗА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

Башкирский государственный аграрный университет  
г. Уфа, Россия

Эту статью можно начать с вопроса: а можно ли НЕ применять МСФО для отчетности за 2010 г, пока нет законодательства? Тем более что его действительно нет – то есть оно есть, но по факту пока не действует. Ответ: да, можно, если не желаете. А кто-то может и применять. Кто-то, вероятно, уже давно это делает. Загвоздка у Минфина в том, что сейчас он пытается сделать официальный перевод МСФО на русский язык, и притом успеть до конца 2011 года. Ко-

гда они будут приняты и когда их можно будет найти в бесплатном виде, тогда это станет действительно обязательным.

Буквально недавно принято положение о признании МСФО на территории Российской Федерации – Постановление правительства от 25 февраля №107, которое устанавливает порядок признания и применения на территории РФ стандартов и разъяснений (интерпретаций) и т.д. Что же такое из себя представляет, собственно, признание? Это процесс принятия решений о введении в действие документов на территории России.

Привести ПБУ к МСФО, чтобы между ними буквально не осталось различий – вот главная цель. Это делается для того, чтобы, во-первых, минимизировать затраты на трансформацию (что такое вообще эта «трансформация», это же даже не составление международной отчетности!), а во вторых, чтобы «обучить налоговиков понимать разницу между бухгалтерским и налоговым учетом», ибо у них своя отчетность! Один из «мифов» – что отчетность по РСБУ не является близкой к МСФО и никому не нужна. Реальность такова, что компании сегодня делают отчетность прежде всего для налоговиков, потом трансформируют ее в международные стандарты, а вот эта трансформированная отчетность уже никому, по сути, и не нравится – «что это такое, как она вообще получена?!» Выход: нужно сделать отчетность по российским стандартам изначально близкой к МСФО.

ПБУ сейчас меняются, все изменения идут из международных стандартов. Они НЕ направлены на то, чтобы сблизиться с налоговым учетом, ибо это абсолютно невыполнимо в принципе. Минфин уже сейчас меняет все под МСФО. Итак, закон о консолидированной отчетности. Распространяется на все кредитные, страховые и иные организации, чьи акции торгуются на биржах. Минфин так старается закончить урегулирование вопроса с переводом международных стандартов до конца 2011 года, чтобы начать применение с 2012. За исключением, пожалуй, тех предприятий, отчетность которых оговаривается п. 2, а он устанавливает для них 2015 год, если уж так сложилось, что эти компании составляют отчетность по другим стандартам.

Статья 5 – «объекты бухгалтерского учета». Существует такое понятие – «Факт хозяйственной жизни». Представим, что у нас есть оборудование, которое производит 100-ватные лампочки, однако известно, что с 2011 года они не будут иметь хождения в РФ. По хорошему нужно начислить обесценение, КР 02 ДТ 91. Видимо, для большей конкретики депутаты хотят изменить формулировку, написать в определении не жизни, а деятельности. Каждый факт хозяйственной жизни (простите, наверное, все-таки деятельности) должен отражаться первичными документами.

В Минфине сегодня идет очень активная работа над исправлениями к нормативным актам по бухгалтерскому учету (что, собственно, и является подготовкой к внедрению МСФО). На отчетность за 2011 года будут распространяться следующие новые и исправленные стандарты и положения: ПБУ 8, ПБУ 12, Приказ 186Н («О внесе-

нии изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету...») Приказ 66Н («О формах бухгалтерской отчетности организаций»). С 2012 года – возможно, если их зарегистрирует Минюст – будут применяться ПБУ 23 («Отчет о движении денежных средств») и ряд обновленных ПБУ под номерами 6, 5, 9 и т.д. Работа Минфина идет по схеме «2 обновления – 2 новых стандарта». Что касается ПБУ 22, то он распространяется уже на 2010.

В принципе, ПБУ 22 действительно новое – это верно – но и до этого были указания о составлении форм бухгалтерской отчетности, в которых, в частности, была отдельная тема по исправлению ошибок. По сути, этот пункт развернут в этом ПБУ. И по сути, мало что изменилось. Дата утверждения в ПБУ 22 прямо не называется, поскольку у каждого она может быть своя.

Новые формы бухгалтерской отчетности – Приказ 66Н от 02.07.2010

Очень кратко – на что тут обратить внимание. К приказу есть 4 приложения. Организация самостоятельно определяет детализацию счетов. Например, добывающая компания – может ли она самостоятельно сделать отдельную статью «затраты на геологоразведку»? Да, конечно, это допустимо.

Еще момент: малые и средние предприятия формируют отчетность по упрощенной системе. Приказ распространяется на годовую отчетность за 2011 год. Слово «годовую» написали для того, чтобы кто-то, не дай бог, не решил, что «годовой» – это именно «сразу за год». Оказывается, что нет, на промежуточную приказ также распространяется.

Приложения, о которых говорилось выше – собственно, сами формы отчетности. Видим, что в форме для составления бухгалтерского баланса появилась колонка пояснений. Норма была на самом деле с 99 года (ПБУ 4), но очень мало кто делал пояснения, если делал вообще. Почему? Просто потому, что Минфин не поставил еще одну колонку в формах – стало быть, и не требуется. Далее, в бухгалтерском балансе идут теперь 3 колонки после, собственно, наименований статей. Зачем это было сделано? ПБУ 4 гласит, что должен быть хотя бы один сравнительный период – так ведь? Раньше было только 2 колонки, что означало, что охватывался только один период, и ни одного сравнительного не было. Теперь же все ради удобства инвесторов! В МСФО с 1 января 2009 года есть аналогичное положение – сравнительный баланс.

Связь с автором: nr-90@mail.ru

## **АРХИТЕКТОНИКО-СТРУКТУРИРОВАННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА**

Южно-Российский государственный университет  
экономики и сервиса  
г. Шахты, Ростовская обл., Россия

Теория архитектурно-структурированного учетно-аналитического обеспечения основывается на интеграции в план счетов инструментов бухгалтерского, аналитического и контрольного инжиниринга в виде комплекса разнообразных программ, алгоритмов и баз данных, и их эффективном функционировании на базе использования возможностей структурной, интеграционной, инструментальной, алгоритмической, адаптивной и контрольной архитектур.

Со второй половины XX века и вплоть до настоящего времени в процессе создания национальных и межнациональных планов счетов акцент стал делаться на экономическую направленность планов счетов, их структуру и архитектуру, интеграционные процессы, управленческие, адаптивные и стратегические функции, сетевой характер использования [1, с. 5].

Структурированные планы счетов выступают основой интеграции стратегического учета, контроля и анализа, формируя информационное поле стратегического управления экономическими процессами. Обладая свойствами стабильности и адаптивности, структурированные планы счетов формируют информационную систему с использованием в ее структуре компьютерных инжиниринговых программ в целях решения разнообразных задач прогнозного, ситуационного, сегментарного, фрактального и т.д. стратегического характера.

Так как структурированный план счетов выступает одним из инструментов интеграции, его аналитические возможности реализуются по направлениям архитектуры плана счетов:

- адаптивность архитектуры структурированного плана счетов обеспечивает эффективное использование информационных ресурсов в управлении на разных уровнях;
- инструментальная архитектура позволяет увязать план счетов с компьютерными инжиниринговыми программами бухгалтерского, аналитического и контрольного характера, в которых в качестве начального оператора выступают укрупненные экономические агрегаты структурированных планов счетов;
- интеграционная архитектура обеспечивает комплексное использование стратегического учета, контроля и анализа;
- структурная архитектура определяет организационное построение видов осуществляемой деятельности в соответствии с привязкой к отрасли, структуре корпорации, холдинга, принятой

структуре управления в организации в системе счетов, субсчетов и аналитических позиций.

Следует выделить следующие преимущества использования аналитических возможностей стратегического структурированного плана счетов в стратегическом анализе:

- интеграция структурированного плана счетов с инженеринговыми компьютерными программами производных балансов по видам стратегического анализа;

- оперативность информации и возможность получения информации о состоянии ресурсов и их источников формирования по счетам разделов структурированного плана счетов на любой момент времени онлайн-ового характера;

- возможность варьирования периодами и потребностями в той или иной учетной информации исходя из поставленных задач;

- ориентация на изменение показателей собственности организации – чистых активов и чистых пассивов;

- информация по разделам структурированного плана счетов выступает в качестве отправной точки разработки стратегии развития организации, возможных вариантов и альтернатив по выбранным направлениям стратегической активности, решения ситуационных задач, стратегического прогнозирования и т.д., что позволяет использовать различные инженеринговые инструменты для разных целей;

- агрегаты структурированного плана счетов выступают основой организационного построения видов деятельности в соответствии с принятой организационно-управленческой структурой организации;

- возможность разработки и использования алгоритмов и компьютерных программ на базе ориентированных графов структурированного плана счетов, матриц смежности, рабочих матриц в соответствии с архитектурой плана счетов и др.

Позиционирование видов деятельности в стратегическом структурированном плане счетов обеспечивается использованием возможностей структурной, интеграционной, инструментальной, алгоритмической, адаптивной и контрольной архитектур, которые в комплексе формируют методологическое и организационно-методическое обеспечение экономического механизма функционирования различных видов стратегического анализа.

Позиционирование видов деятельности в стратегическом структурированном плане счетов определяет основу формирования информационной, методологической и методической базы стратегического анализа на базе органического сочетания концептуальных признаков архитектуры стратегического структурированного плана счетов:

- структурная архитектура;
- интернеграционная архитектура;
- инструментальная архитектура;
- алгоритмическая архитектура;

- адаптивная архитектура;
- контрольная архитектура.

Структурное построение и позиционирование обеспечивается использованием структурной архитектуры плана счетов, позволяющей отразить особенности и специфику видов деятельности на следующих уровнях:

- структурирование отрасли и участников хозяйственной деятельности;
- организационно-управленческая структура организации;
- организационное построение хозяйственной деятельности базе системы субсчетов и аналитических позиций:

- субсчета: виды деятельности; подвиды деятельности; внутренние сегменты; внешние сегменты (географические, потребительские); рыночные сегменты; направления стратегической активности; звенья цепочки создания ценности; стадии жизненного цикла продукта; функции ценообразования;

- аналитические позиции: структурные подразделения; центры ответственности; центры возникновения затрат; функции; объекты; заказы; клиенты; контрагенты; договора; виды затрат; элементы затрат;

- аналитичность стратегического анализа определяется структурой организации, организационным построением видов деятельности в соответствии со структурированным планом счетов. Степень аналитичности определяет многоуровневость стратегического анализа и реализуется в виде системы субсчетов и аналитических позиций.

Интеграционная архитектура стратегического структурированного плана счетов обеспечивает формирование интегрированной системы стратегического учета, контроля и анализа на базе инженеринговых инструментов интеграции (бухгалтерского, контрольного и аналитического инженеринга), представленных в виде компьютерных программ и баз данных по их управлению и использованию, вмонтированных в план счетов с ориентацией на конечные результаты анализа, их интерпретацию и использование (чистые активы, чистые пассивы, зона экономической безопасности, маржа безопасности и т.д.): стратегические альтернативы; анализ альтернатив; принимаемые решения; контроль.

Использование возможностей инструментальной архитектуры стратегического структурированного плана счетов направлено на разработку, эффективное функционирование и использование инженеринговой информационной системы принятия стратегических решений онлайн-ового характера, что обеспечивается использованием инженеринговых методов, инструментов и механизмов в соответствии с концепцией стратегического анализа:

- компьютерные программы и базы данных инструментов аналитического инженеринга, интегрированные в план счетов;
- уровни агрегирования аналитической информации;

- экономические агрегаты структурированного плана счетов.

Экономические агрегаты структурированного плана счетов в соответствии со структурой отрасли, холдинга, организации определяют состояние начального оператора реализации расчетно-аналитических процедур и уровни агрегирования аналитической информации и формируются по данным структурированного плана счетов в виде нескольких вариантов в зависимости от используемых инструментов аналитического инжиниринга: группы счетов; разделы плана национальных счетов; разделы структурированного плана счетов; разделы плана счетов коммерческой организации; разделы рабочего плана счетов; статьи баланса; разделы баланса; мега-счета, представляющие основное балансовое уравнение статического баланса; мега-счета лауреатов Нобелевской премии; мега-счета динамического баланса; мега-счета нулевого баланса и др.

Алгоритмическая архитектура обеспечивает алгоритмизацию расчетно-аналитических операций и процедур, что позволяет схематически представить стадийность (итерации) аналитического процесса и обеспечить поэтапное выполнение расчетно-аналитических и контрольных процедур во времени на базе комплексного использования традиционных и инжиниринговых методов и моделей анализа, инструментов аналитического инжиниринга, что реализуется в виде итераций алгоритма:

- начальный оператор в соответствии с экономическими агрегатами структурированного плана счетов;

- итерации выполнения расчетно-аналитических процедур: прогнозных, сценарных, альтернативных, ситуационных, сегментарных, фрактальных, управленческих, гипотетических, контрольных и т.п.;

- конечный оператор в виде системы итоговых показателей собственности или их совокупности:

- агрегированного показателя собственности в виде чистых активов в адекватной экономической ситуации оценке (балансовая, рыночная, залоговая, замещения, восстановительная и т.п.);

- дезагрегированного показателя собственности в виде чистых пассивов в адекватной экономической ситуации оценке (рыночной, справедливой) на базе гипотетической реализации активов и удовлетворения обязательств.

Адаптивная архитектура плана счетов обеспечивает:

- гибкость анализа и эффективность использования информационных ресурсов (информационное сопровождение, источники информации, аккумулирование, структурирование и группировка информации, агрегирование и дезагрегирование информации, получение релевантной информации, принятие обоснованных решений);

- адаптивность и расширение возможностей архитектуры информационной системы (многофакторность анализа, решение ситуационных задач, сегментирование, фракталы пространства и времени, прогнозирование, предвидение будущего, итеративность при-

ближения желаемого будущего, стохастическая аппроксимация и т.п.);

- многовариантность и альтернативность анализа.

Адаптивная архитектура реализует совершенно новый подход к обработке и управлению постоянно изменяющимися интегрированными задачами и процессами, которые могут быть внутренними или внешними. Предприятие получает возможность конструировать компоненты и использовать их таким образом, чтобы в случае необходимости обеспечить постоянную успешную интеграцию и реинтеграцию новых процессов, а не только успешную интеграцию на проектном уровне [2, с. 140].

Контрольная архитектура обеспечивает возможности организации и проведения стратегического контроля.

Структурная, интеграционная, инструментальная, алгоритмическая, адаптивная, контрольная архитектуры плана счетов формируют теорию экономического механизма функционирования видов стратегического анализа: ситуационного; сценарного; прогнозного; факторного; сегментарного; фрактального; социального; инвестиционного; инновационного; портфельного; конъюнктурного; конкурентного; функционального.

Теория экономического механизма функционирования видов стратегического анализа определяется рассмотренными возможностями архитектурно-структурного построения плана счетов, которые в комплексе формируют отдельные элементы организационного, методологического, информационного, методического и программно-технического обеспечения стратегического анализа.

Разработка теоретических, методологических и организационно-методических положений по выделенным направлениям стратегического анализа на базе инжиниринговых методов, инструментов, механизмов и технологий соответствует требованиям стохастической экономики XXI века, где успех и положительные результаты деятельности зависят от выбора и использования наиболее удачных моделей, методик, программ и инструментов.

Архитектонико-структурированное обеспечение стратегического анализа определяет направления использования аналитических возможностей стратегического структурированного плана счетов по видам стратегического анализа на базе позиционирования видов деятельности в стратегическом структурированном плане счетов с использованием определяющих архитектурных признаков структурной, интеграционной, инструментальной, алгоритмической, адаптивной и контрольной архитектур.

## **Литература**

1. Кузнецова Е.В. Система планов счетов и бухгалтерское управление экономическими процессами: монография. – Ростов-н/Д: Изд-во ЮФУ, 2010. – 352 с.

2. Эллиот Тр., Герберт Д. Интегрированные бизнес-системы: Экспресс-курс. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 272 с.: ил.

Связь с автором: lesnyak2005@rambler.ru

---

*Э.Ф. Харрасова*

## **ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ**

Филиал Башкирского государственного университета –  
Сибайский институт  
г. Сибай, Республика Башкортостан, Россия

От правильности ведения бухгалтерской и управленческой отчетности зависит эффективность управленческих решений. Искажение данных в отчетности может быть связано с ошибками обработки первичных документов, неверно выстроенными бизнес-процессами компании, недобросовестным поведением персонала. Внедрение системы внутреннего контроля позволит обеспечить надежность финансовой информации, а также снизить риски принятия ошибочных решений.

Система внутреннего контроля — это совокупность организационных мер, методик и процедур, принятых руководством экономического субъекта в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок, искажений информации, а также своевременной подготовки достоверной бухгалтерской отчетности [1, с.158].

Система внутреннего контроля состоит из органов контроля, которые учреждены в организации для осуществления внутренних проверок и ревизий. Это могут быть службы внутреннего аудита, контрольно-ревизионный отдел, инвентаризационное бюро или даже сторонняя организация, призванная осуществлять постоянный внутренний контроль на фирме на договорных условиях.

Существует мнение, что систему внутреннего контроля необходимо внедрять только в крупные компании. Однако, по мнению экспертов, система внутреннего контроля в том или ином виде всегда существует в компании – даже в небольших фирмах всегда контролируется выполнение распоряжений руководителя, расходование денежных средств и т.д. Для того, чтобы функции внутреннего контроля были результативными, необходимо четко определить, каким образом и на каких уровнях целесообразно выполнять контроль в

компании и какие изменения в системе управления для этого требуются.

В мировой практике необходимость внедрения систем внутреннего контроля была продиктована громкими скандалами, связанными с искажением финансовой отчетности в таких компаниях, как Enron и Parmalat. В США с 2004 года действует закон Сарбейнса-Оксли (Sarbanes-Oxley), регламентирующий требования к системе внутреннего контроля. Статья 404 закона Сарбейнса-Оксли «Управление и оценка финансового контроля» содержит требование по проведению аудиторской проверки отчета руководства об уровне системы внутреннего контроля. В соответствии с этим положением руководители компаний обязаны документально оценивать систему внутреннего контроля, раскрывая в приложениях к финансовой отчетности все ее существенные недостатки и предлагая мероприятия по их устранению.

Основные факторы, вызывающие необходимость развития контроля в современных условиях:

1. Развитие современной экономики в направлении повышения эффективности производства и качества работы объективно требуют развития контроля;

2. Потребности управления экономикой

К их числу относятся необходимость совершенствования контрольной деятельности руководителей, необходимость развития различных методов и техники контроля за ходом событий в области управления производством.

Среди основных причин неразвитости контроля следует отметить:

1. Сложившееся на практике и в теории представление о контроле, как о второстепенной, вторичной несамостоятельной деятельности;

2. Представления о контроле, как о негативной деятельности, вызывающем эмоциональное состояние беспокойства, страха перед неприятными последствиями результатов контроля [2, стр. 10].

Деятельность системы внутреннего контроля законодательством не регулируется. Их проблемами должны заниматься саморегулируемые профессиональные объединения внутренних аудиторов, которые в России пока не получили широкого распространения. Определенную помощь оказывает Институт внутренних аудиторов. Он обеспечил перевод на русский язык Кодекса этики внутреннего аудитора и правил (стандартов) аудиторской деятельности, разработанных Международным институтом внутренних аудиторов, расположенным в США [3, стр.40].

Анализ тенденций развития системы внутреннего контроля в российских организациях позволяет сделать вывод, что собственниками и высшим руководством организаций крупного и среднего бизнеса в России достигнуто ясное понимание того, что создание системы внутреннего контроля на современном этапе формирования

рыночных отношений является достойным ответом на обострение конкурентной борьбы и рост требований к повышению качества управления организациями, что особенно важно с учетом предстоящего вступления России во Всемирную торговую организацию [3, стр.3].

Различия между внутренним контролем и внешним представлены в таблице.

Таблица 1

Основные различия между внутренним и внешним контролем

Особенности	Внутренний контроль	Внешний контроль
Определение постановки задач	собственниками или руководством исходя из потребностей управления	договором между независимыми сторонами: предприятием и аудитором
Определение цели	руководством предприятия	законодательством по аудиту: оценка достоверности финансовой отчетности и законодательства
Выбор средств	самостоятельно	общепринятыми аудиторскими стандартами
Вид деятельности	исполнительский	предпринимательский
Организация работы	Выполнение конкретных заданий руководства	определяется аудитором, самостоятельно исходя из общепринятых норм
Взаимоотношения	подчиненность руководству	равноправное партнерство, независимость
Оплата	по штатному расписанию	по договору

Существует некоторые различия внутреннего и внешнего контроля, однако они во многом дополняют друг друга. Многие функции внутренних аудиторов могут быть выполнены приглашенными независимыми аудиторами; при решении многих задач внутренние и внешние аудиторы могут использовать одинаковые методы, разница лишь заключается в системе точности и детальности применения этих методов.

Таким образом, актуальной проблемой для современных предприятий является эффективное использования экономической информации для планирования, организации, учета, мотивации и контроля над достижением цели предприятия. Исполнение желания создать, сохранить и увеличить материальную собственность зависит не только от первоначального капитала, но и от профессиона-

лизма директора и управленцев разных уровней. В данном понимании «управление предприятием» тесно переплетается с понятием «внутренний контроль». Однако систему внутреннего контроля не следует считать гарантией успеха надежности и достоверности финансовой отчетности. Это только инструмент, призванный способствовать повышению эффективности и достижению поставленных целей, предотвращению вероятных убытков и потерь. Практика показывает, что инвестиции в системе внутреннего контроля окупаются в течение полугода, а затраты на поддержание действующей системы существенно ниже, чем стоимость выявляемой неэффективности.

### **Литература**

1. Шеремет, А.Д. Аудит [текст]: учебник / А.Д.Шеремет, В.П.Суйц. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 448 с.
2. Кочерин Е.А. Основы государственного и управленческого контроля. М.:ИИД Филинь, 2000. – с.47
3. Соколов Б.Н. Системы внутреннего контроля (организация, методики, практика)/Б.Н. Соколов, В.В. Рукин. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. - 442 с.

**ДЛЯ ЗАМЕТОК**

**ДЛЯ ЗАМЕТОК**

**ДЛЯ ЗАМЕТОК**

Подписано в печать 31.12.2011 г.  
Формат 84x108 1/16. Объем – 18,25 п.л.  
Тираж 90 экз. Заказ №112.  
Издательский центр ООО «Гравис».  
398002, г. Липецк, ул. Тельмана, 116  
Тел.: +7 (4742) 39-18-04





«В науке нет широкой столбовой  
дороги, и только тот может  
достигнуть ее сияющих вершин,  
кто, не страшась усталости,  
карабкается по ее каменистым  
тропам».

Карл Генрих Маркс