

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО РЫБОЛОВСТВУ**

**МУРМАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**



**ГДАНЬСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
(ПОЛЬША)**

*Международная научно-практическая конференция*

**«СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ,  
УПРАВЛЕНИЯ И ЮРИСПРУДЕНЦИИ»**

**(16 марта – 20 марта 2009)**

**Мурманск  
2009**

**Современные проблемы экономики, управления и юриспруденции**  
[Электронный ресурс] / ФГОУ ВПО МГТУ. электрон. текст дан. (16 Мб)  
Мурманск: МГТУ, 2009. 1 опт. компакт-диск (CD-ROM). Систем.  
требования: РС не ниже класса Pentium I; 32 Mb RAM; свободное место на  
HDD 16 Мб; Международная научно-практическая конференция  
«Современные проблемы экономики, управления и юриспруденции»  
электрон. текст подгот. ФГОУ ВПО МГТУ

**НТЦ «Информрегистр» 0320900169**

**16 Мб**

## Оглавление

<b>СЕКЦИЯ: "СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ"</b> .....	13
<b>Адамова К.З.</b> Формы организации производства: сравнение кластеров и ТПК .....	14
<b>Азитов Р.Ш.</b> Периоды кризиса и пути их преодоления .....	19
<b>Бреславец И.Н.</b> Формирование научных принципов организации производства. Отечественный и зарубежный опыт .....	22
<b>Вотинова Е.М.</b> Регулирование корпоративного сектора экономики .....	27
<b>Галашова Н.В.</b> Проблемы классификации трансакционных издержек .....	30
<b>Гапоненкова Н.Б.</b> Вопросы оптимального размера предприятий в промышленности СССР .....	36
<b>Глуховский М.Г.</b> Продовольственный рынок: специфические особенности спроса .....	40
<b>Давлетшин Т.Ф.</b> Решение социальных проблем депрессивных территорий, как ключевой фактор поляризованного развития .....	44
<b>Давыдова А.Е.</b> Необходимость государственного регулирования экономики (некоторые аспекты теории) .....	47
<b>Долматова Е.В.</b> Институциональные основы экономических систем как фактор их различия .....	51
<b>Жулева О.И.</b> Об опыте интеграции предприятий рыбной отрасли за рубежом .....	56
<b>Константинова С.А.</b> Проблемы и основные факторы развития топливно-энергетического комплекса .....	61
<b>Котомин А.Б.</b> Кризис в России — объективное следствие реставрации капитализма и глобализации .....	64
<b>Лапшина С.А.</b> Социальная реклама как технология управления обществом .....	74
<b>Малахов Р.Г.</b> К вопросу о понятии присвоения .....	78
<b>Мельник А.Н.</b> Рынок труда специалистов с высшим образованием .....	83
<b>Петрова С.В. С.Н.</b> Булгаков о ценности: актуальность подхода .....	88
<b>Реус М.А.</b> Научный дискурс и его методологические аспекты в экономической науке .....	92
<b>Реус Н.И.</b> Государство в экономике: управление или регулирование? .....	96
<b>Степанова Е.В.,</b> Некоторые аспекты сценарного подхода к развитию рыбохозяйственного комплекса .....	99
<b>Трофимова Н.В.</b> Анализ зарубежных методик оценки качества жизни населения .....	102
<b>СЕКЦИЯ: "МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ"</b> .....	109
<b>Асадов А.М.</b> Значение транспортных проектов в развитии мировой экономики .....	110
<b>Щетинская И.З., Буров Д. С.</b> Глобализация как первопричина мирового экономического кризиса .....	115

<b>Жук В.А.</b> Мировая экономика и государственное управление морской деятельностью в России .....	120
<b>Захарова Л.В.</b> Тенденции, проблемы и перспективы развития совместного предпринимательства.....	124
<b>Крейдич Т.В.</b> Зарубежный опыт создания и развития транснациональных корпораций (на примере США и Японии).....	128
<b>Крейдич Т.В.</b> Особенности транснациональных корпораций России .....	132
<b>Крейдич Т.В.</b> Зарубежный опыт создания и развития транснациональных корпораций (на примере Германии, Франции, Италии и Великобритании) .....	135
<b>Крейдич Т.В.</b> Особенности создания и развития транснациональных корпораций (на примере развивающихся стран) .....	138
<b>Крупорницкая И.А.</b> Деятельность транснациональных корпораций в системе международного производства .....	141
<b>Мартыненко О.В.</b> О последствиях перехода к расчетам в рублях при экспорте российских энергоносителей .....	146
<b>Павлова М. А.</b> Современные рыночные стратегии - важное оружие в условиях кризиса .....	154
<b>Починкова М.В.</b> Развитие береговой инфраструктуры Мурманской области – как условие освоения Арктического шельфа России .....	158
<b>Прибыткова Г.В.</b> Особенности форм международной экономической интеграции на современном этапе развития мировой экономики .....	163
<b>Сергеева Я.А.</b> Изучение конкурентной среды на основе технологии бенчмаркинга .....	168
<b>Чечурина М.Н.</b> Мировые тенденции в инновационном управлении.....	172
<b>Щетинская И.З.</b> ТНК как главная движущая сила глобализирующейся мировой экономики.....	175
<b>Щетинская И.З., Буров Д. С.</b> Глобализация и инновационное развитие общества .....	180
<b><i>СЕКЦИЯ: "ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ И КОМПЛЕКСАМИ"</i></b> .....	184
<b>Абдуллаев З.С., Холматов Д.А.</b> Некоторые вопросы развития орошаемого земледелия и источников водообеспечения в Центральной Азии.....	185
<b>Абубакирова К.Н.</b> Модель организации инновационной деятельности коммерческого предприятия .....	191
<b>Александрова А.В.</b> Организационно – методическое обеспечение контроллинга на промышленном предприятии .....	196
<b>Андреев В. В.</b> Роль государственных инвестиционных программ в повышении инновационного потенциала предприятия .....	200
<b>Андреев В. В.</b> Особенности инвестиционного процесса и методы формирования инвестиционных ресурсов металлургических предприятий .....	206

<b>Андреев В. В.</b> Важнейшие инвестиционные проекты и комплекс обеспечивающих мероприятий в металлургической промышленности ...	212
<b>Бахмарева Н.В.</b> Совершенствование организационной структуры управления машиностроительных предприятий на основе процессно-ориентированного подхода .....	218
<b>Белоусова Е.М.</b> Диверсификация производства - стратегия предприятия в условиях экономического кризиса .....	223
<b>Беляева Т.Н., Рябцова А.А.</b> Трансформация стратегии развития бизнеса в условиях меняющихся параметров макросреды.....	226
<b>Бороухин Д.С.</b> Электроэнергетика как основа перехода на путь устойчивого развития .....	230
<b>Бороухин Д.С.</b> Сохранение устойчивого развития топливно-энергетического комплекса России в условиях мирового финансового кризиса.....	235
<b>Бреславец И.Н.</b> Трансформация принципов, форм и методов организации производственных процессов применительно к предприятиям промышленного рыболовства.....	240
<b>Буч О.В.</b> Стоимостной подход к управлению бизнес-процессами .....	244
<b>Гафуров А.Р.</b> Атомная энергетика в топливно-энергетическом комплексе региона: проблемы и перспективы развития.....	246
<b>Герашенко Д.А.</b> Основные тенденции развития ЖКХ в городе Мурманске .....	251
<b>Гетманов В. В.</b> Анализ зарубежной практики обеспечения энергетической безопасности .....	256
<b>Гончарук Н.В.</b> Состояние нефтяной промышленности РФ .....	260
<b>Гончарук Н.В.</b> Техничко-экономические особенности транспортно-логистических систем перевозки нефти и нефтепродуктов .....	264
<b>Давлятова Э.Д.</b> Формирование трудовых ресурсов в Республике Башкортостан.....	269
<b>Дрогомирецкая М.И.</b> Продовольственная безопасность государства: сущность и основные возможности ее обеспечения в современных условиях .....	273
<b>Дрождинина А.И.</b> Ресурсный потенциал России и проблемы его использования в условиях кризиса.....	277
<b>Дьячкова М.А.</b> Анализ основных социально-экономических показателей развития рыбного хозяйства России .....	281
<b>Евграфова Л.Е.</b> К вопросу о необходимости использования методов прогнозирования для обеспечения эффективной деятельности промышленных предприятий.....	286
<b>Евдакова Ю.Н.</b> Проблемы развития маркетинга в регионе Ставропольского края.....	290
<b>Жарков И.Е., Дрождинина А.И.</b> Перспективы развития ТЭКа и его влияние на энергетическую безопасность России.....	292

<b>Жук В.А.</b> Реализация положений теории морской силы в сфере океанического рыболовства .....	296
<b>Зазимко В.Л.</b> Методика определения рационального соотношения заемных и собственных средств сельскохозяйственной организации .....	300
<b>Зайнутдинова Э.Г.</b> Повышение эффективности топливно-энергетического комплекса .....	305
<b>Искаков Б.М.</b> Основные принципы построения тарифов на вагонном хозяйстве Республики Казахстан.....	308
<b>Клименко А.Д.</b> Системы бюджетирования предприятий и организаций с применением функционально-стоимостного анализа.....	312
<b>Корягина Т.В.</b> Некоторые вопросы государственного регулирования нефтегазового комплекса России .....	316
<b>Кузнецова Е.С.</b> Применение метода экспертных оценок в сфере качественного и количественного анализа экономического риска .....	320
<b>Кузнецова Е.С., Евграфова Л.Е.</b> Влияние факторов неопределенности и риска на процессы планирования и прогнозирования в системе менеджмента промышленного предприятия.....	324
<b>Куликова Е.А.</b> Современные подходы к оценке деятельности предприятий .....	328
<b>Куранов Ю.Ф.</b> Структурные и инновационные изменения в составе промыслового флота Северного бассейна.....	332
<b>Логинова Т.Н.</b> Комплексный анализ несостоятельного предприятия с целью выявления криминального характера банкротства.....	342
<b>Марченко И. С.</b> Процессный подход к управлению предприятием пищевой промышленности.....	348
<b>Науменко Б.В.</b> Управление безопасностью развития региональных экономических систем в современных условиях.....	357
<b>Павлова М. А.</b> Современные рыночные стратегии - важное оружие в условиях кризиса .....	361
<b>Павлова А.Н.</b> О роли воспроизводства основных фондов предприятий сферы информационных технологий транспортного комплекса в современных условиях.....	365
<b>Плакидин И.С.</b> Система контроллинга в коммерческих банках и проблемы ее внедрения .....	369
<b>Приказчикова Ю.В.</b> Использование средств распространения информации в отраслевой рекламе .....	373
<b>Михальченко А.К., Самохвалова А.А.</b> Оценка прямого и косвенного ущерба от эрозии земель .....	379
<b>Семенова С.А.</b> Система качества и безопасности ХАССП на предприятиях рыбопромышленного комплекса .....	383
<b>Сенецкая Л. Б.</b> К вопросу о формировании механизма устойчивого развития предприятий промышленного рыболовства .....	387

<b>Симачёва Л.Н.</b> Организационная структура управления хозяйственным риском на предприятиях промышленного рыболовства через использование страховых компаний .....	391
<b>Симонов А.А.</b> Модель на основе реальных опционов для формирования портфеля нефтегазовых проектов.....	397
<b>Симонов А.А.</b> Сравнительный анализ различных методов оценки нефтегазовых проектов .....	402
<b>Скотаренко О. В.</b> Формирование механизма устойчивого развития предприятий рыбной промышленности на основании анализа чувствительности .....	407
<b>Слёнкин И.В.</b> Задача формирования товарных запасов малого издательства в условиях ярмарочной распродажи .....	412
<b>Смирнов А. Ж.</b> К вопросу об экономической безопасности страны .....	416
<b>Смирнов А. Ж.</b> Взаимодействие экономической и продовольственной безопасности .....	419
<b>Смирнова Н. В.</b> Формирование рекламных коммуникаций в сфере физической культуры и спорта .....	422
<b>Смирнова Н. В.</b> Анализ инструментов провокационной рекламы или динамические игры с потребителем.....	426
<b>Смирнова Н. В.</b> Реклама в системе интегрированных маркетинговых коммуникаций.....	429
<b>Сморшкова Н. В.</b> Методологические аспекты теории конкурентных преимуществ .....	433
<b>Тимофеева М.А.</b> Система управления предпринимательской деятельностью в жилищно-коммунальном комплексе .....	437
<b>Трипольский Е.Н.</b> Инструменты и методы менеджмента как экономическая категория .....	441
<b>Трипольский Е.Н.</b> Применение инструментов менеджмента на промышленных предприятиях.....	445
<b>Тропникова Н.Л.</b> Некоторые проблемы становления кадрового менеджмента в отечественных организациях .....	448
<b>Туляков Л. В.</b> Экономический механизм управления надежностью в электроэнергетике .....	452
<b>Фёдоров В.М.</b> Антикризисный бенчмаркинг как один из механизмов антикризисного управления предприятием.....	456
<b>Филько С.В.</b> Совершенствование контроллинга производственных затрат судоремонтных предприятий .....	458
<b>Фофанова А.Ю.</b> Системы стратегического планирования деятельности морских торговых портов.....	462
<b>Хасанова Л.Т.</b> Бенчмаркинг как современный метод управления .....	472
<b>Херувимова А.А.</b> Брендинг, как одно из направлений маркетинговой деятельности гостиничных корпораций в условиях глобализации .....	476

<b>Хошимов У.А.</b> Направление углубления реформ земельных отношений в Узбекистане в условиях либерализации экономики .....	480
<b>Храпов В.Е., Турчанинова Т.В.</b> Проблемы развития рыбохозяйственного комплекса России .....	484
<b>Храпов В.Е., Турчанинова Т.В.</b> Государственная политика России в сфере малого бизнеса .....	489
<b>Чугумбаев Р.Р.</b> Архитектура комплексного описания хозяйственной деятельности организаций .....	493
<b><i>СЕКЦИЯ: "ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ" ..</i></b>	
<b>Алексеева Н.В.</b> Региональный аспект развития рынка банковских услуг в России .....	498
<b>Журавлева И.А.</b> Механизмы льготного налогообложения – финансовый потенциал компаний в решении социально-экономических вопросов в стране .....	503
<b>Гукасян Л.Е., Зозуля В.В.</b> Платежи за природные ресурсы: есть рента, или быть налогу? .....	509
<b>Конакова Л.В.</b> Исследование ключевых направлений деятельности российских коммерческих банков .....	514
<b>Конакова Л.В.</b> Исследование тенденций и перспектив развития рынка вкладов населения .....	519
<b>Конакова Л.В.</b> Анализ проблем развития аккредитивной формы расчетов в Российской Федерации .....	522
<b>Конакова Л.В.</b> Сравнительный анализ российской нормативной базы с зарубежными при аккредитивной форме расчетов (на примере США и Германии) .....	526
<b>Кузнецова В.А., Семенов С.С.</b> Финансовая политика предприятия .....	528
<b>Ливицкий Д.А.</b> Перспективы развития Интернет-Банка для физических лиц .....	534
<b>Ольшевский В.Г.</b> Мировой финансовый кризис и инфляция: наказание за жизнь по законам рынка или вопреки им? .....	536
<b>Прядкина Н.Н.</b> Современные задачи межбюджетного регулирования на региональном уровне на примере Оренбургской области .....	541
<b>Рапницкая Н.М.</b> Особенности страховой защиты от предпринимательских рисков .....	545
<b>Стоян А.А.</b> Особенности механизма секьюритизации активов .....	549
<b>Стоян А.А.</b> Анализ проблем развития рынка секьюритизации в Российской Федерации .....	554
<b>Хетагуров Г.В.</b> Преимущества кредитных карт перед потребительским кредитом .....	558
<b>Царева С. В.</b> Роль государства в повышении инвестиционной привлекательности рыбного хозяйства .....	560



<b>Цокова В.А.</b> Суть налоговой политики РФ сквозь призму функций, выполняемых налогами .....	566
<b>СЕКЦИЯ: "НАУЧНЫЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЮРИСПРУДЕНЦИИ"</b> .....	570
<b>Безруков А.В.</b> Проблема оценки признательных показаний подозреваемых и обвиняемых .....	571
<b>Окулов А.В.</b> Коррупция как социально-правовое явление и основные направления борьбы с ней .....	574
<b>Артеменко Н.Н.</b> Факторы, влияющие на дифференциацию ответственности за преступления против собственности .....	577
<b>Артеменко Н. Н.</b> Законодательное расположение норм направленных на охрану видов собственности по уголовному кодексу РСФСР 1960 года .	581
<b>Ашурбекова М.Х.</b> Конфискация имущества как восстановленная мера уголовно-правового характера и новые проблемы ее применения .....	587
<b>Вышкварцев В.В.</b> Коллективное право – благо, рождённое в борьбе ...	592
<b>Гомонов Н. Д.</b> Понятие и виды преступного поведения .....	597
<b>Елфимова Е.И.</b> Психологический портрет как элемент криминалистической характеристики преступлений совершаемых женщинами .....	602
<b>Капелько Т.В.</b> Платное образование в высших учебных заведениях .....	606
<b>Куприянова Е.А.</b> Правонарушения в среде нетрадиционных религиозных движений (сект) .....	609
<b>Куртова М.В.</b> Меры государственной поддержки граждан, имеющих детей .....	613
<b>Ларичев А.А.</b> Формирование правовой базы многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг в рамках административной реформы в Российской Федерации .....	618
<b>Максимец Л.Г.</b> Концессионное соглашение и договор аренды (сравнительно-правовой анализ) .....	623
<b>Мартемьянова Е.С.</b> Правоприменительная практика и эффективность мер предупреждения экологических правонарушений в деятельности предприятий и отраслей региона .....	626
<b>Мартемьянова Е.С.</b> Земельный контроль и земельные правонарушения в регионе .....	631
<b>Новичихина Е.В.</b> К вопросу о законодательстве субъектов РФ в соответствии с п. 1 ст. 123 СК РФ .....	636
<b>Нурмаханова И.Г.</b> Народная законодательная инициатива: сравнительный анализ .....	641
<b>Позднякова Р.Б.</b> Охрана права собственности на жилые помещения: административно-правовые аспекты .....	646
<b>Полищук Е.Г.</b> К вопросу о совершенствовании правового обеспечения профилактики преступлений в сфере семейно-бытовых отношений .....	649

<b>Попова А.В.</b> Теория государства в трудах неолиберальных мыслителей на рубеже XIX-XX вв.....	654
<b>Румянцева Н.С.</b> Основания возникновения алиментных обязательства супругов и бывших супругов в РФ.....	660
<b>Сергеев В.В.</b> Проблемы установления происхождения детей при суррогатном материнстве по Семейному кодексу Российской Федерации .....	665
<b>Сивков В.В.</b> Проблемы законодательства в области национальной безопасности РФ.....	669
<b>Трофимова Л. В., Жидецкая В.В.</b> Ответственность за злоупотребление правами в налоговых отношениях: использование международного опыта .....	674
<b>Туманов А.А.</b> Теоретически-правовое обоснование смертной казни .....	680
<b>Тюрина С.А.</b> Организационный договор как самостоятельный вид гражданско-правового договора .....	684
<b>Усачев И.В.</b> Родство как демографическая и правовая категория.....	687
<b>Хватова М.А.</b> Особенности семейной правосубъектности, как самостоятельной правовой категории.....	692
<b>Храмцова Н.Г.</b> Правовой дискурс как правовая категория.....	694
<b>Чекачкова Г.Н.</b> Принцип обеспечения прав и свобод человека и гражданина в деятельности органов государственной власти .....	698
<b>Ярмола О.В., Жидецкая К.В.</b> Перспективы и направления развития налогового права стран СНГ .....	702
<b><i>СЕКЦИЯ: "ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ"</i></b> .....	707
<b>Анищенко И.В.</b> Внутренняя расчетно-платежная система Уральского федерального университета: постановка задачи.....	708
<b>Ерыгина Л.В., Джежора А.А.</b> Применение инструментария имитационного агентного моделирования для оценки адекватности системы сбалансированных показателей.....	712
<b>Мустафаева Д.Г.</b> Управление технологическим объектом при производстве изделий .....	717
<b>Мустафаева Д.Г., Мустафаев М.Г.</b> К вопросу об управлении технологической системой производства сложных изделий .....	721
<b>Ульянова Е.А.</b> Влияние экспортных цен на внутренние циклы обмена в сетевой модели экономики.....	724
<b>Чертков А.С.</b> Экономические предпосылки информатизации мирового алмазного и ювелирного бизнеса .....	729
<b><i>СЕКЦИЯ: "РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА"</i></b> .....	734
<b>Барыгина С.А.</b> О реализации приоритетного национального проекта «Здоровье» в Мурманской области .....	735
<b>Баякова Н.П.</b> Тенденции развития розничной торговли.....	740

<b>Бороухин Д.С.</b> Проблемы устойчивого развития производственных комплексов топливно-энергетического комплекса Мурманской области	744
<b>Бутусова Е.А.</b> Сравнительный анализ динамики промышленного производства региона по отраслям на примере Мурманской области.....	749
<b>Воробьев Б.Г.</b> Распределение полномочий по уровням государственной власти Российской Федерации.....	753
<b>Гасникова А.А.</b> Проблемы развития электроэнергетики европейского Севера России в условиях рынка.....	758
<b>Гафуров А.Р.</b> Теоретические основы формирования системы управления региональной энергетической безопасностью .....	765
<b>Гончарук Н.В.</b> Система транспортировки нефти и нефтепродуктов Северо-Запада России .....	770
<b>Горобченко Е.А.</b> Жилой фонд в Российской Федерации: структура, характерные особенности.....	773
<b>Дрождинина А.И., Петришина О.Н.</b> Электроэнергетика как основная отрасль в обеспечении энергетической безопасности региона: состояние, перспективы отрасли на примере Мурманской области.....	778
<b>Жук В.А.</b> Проблемы формирования общей теории морской экономики применительно к прибрежному и промышленному рыболовству .....	782
<b>Жулева О.И.</b> Особенности формирования корпоративных отраслевых образований в рыбной промышленности .....	786
<b>Зенченко С.В., Громова Е.Ю.</b> Подходы к исследованию ресурсного потенциала региона.....	791
<b>Камалова А.О.</b> Некоторые аспекты привлечения иностранных инвестиций на региональном уровне .....	795
<b>Клишина Ю.Е.</b> Роль экологического предпринимательства в управлении региональным природопользованием .....	800
<b>Ковалева И.А.</b> Определение потребностей экономики региона в квалифицированных кадрах .....	805
<b>Коваль В.Н.</b> Энергетическая безопасность России. Управление энергетической безопасностью.....	809
<b>Колесникова А.В.</b> Древесина - основная составляющая экспортного потенциала Забайкальского края.....	813
<b>Костенко О. Н.</b> Энергетическая безопасность как элемент экономической безопасности региона.....	817
<b>Куранов Ю.Ф.</b> Особенности регионального развития береговой рыбопереработки на Северо-Западе России.....	821
<b>Курскова О.В., Камалтдинова Ю.Х.</b> Интеграционный механизм развития муниципального образования в регионе.....	828
<b>Кутин В.М.</b> Особенности функционирования судоремонтных предприятий в системе регионального хозяйства.....	833
<b>Лавриков В.И.</b> Проблемы и пути реформирования агропредприятий Орловской области .....	836

<b>Лаптева Е.В.</b> Использование панельных данных в рамках проведения выборочного исследования .....	840
<b>Леонова Ю.А.</b> Использование кластерных технологий как метод обеспечения конкурентоспособности и устойчивого развития региона.	846
<b>Логвинова Е.П.</b> Методические основы формирования региональных программ демополизации рынков топлива .....	851
<b>Мельник А.Н.</b> Особенности рынка труда специалистов в регионе .....	856
<b>Микаилов Ф.Г.</b> Некоторые подходы к оценке развития человеческого потенциала в Азербайджанской Республике.....	861
<b>Михайлов О. В.</b> Развитие материально-технической базы и эффективность использования основных средств сельских хозяйств Курской области ...	866
<b>Петко О.В., Симачёва Л.Н.</b> Факторы, оказывающие влияние на хозяйственные риски предприятий в сфере промышленного рыболовства .....	872
<b>Победоносцева Г.М.</b> Тенденции регионального экономического развития в условиях неустойчивости экономики .....	876
<b>Полянская Е.В.</b> Влияние потери общественного здоровья на региональную экономику (на примере Амурской области) .....	883
<b>Ртищева Н.А.</b> Тульская область в русле инновационного развития России .....	888
<b>Рудницкая А.В.</b> Формирование стратегии конкурентоспособности в монопрофильном городе .....	893
<b>Савельева С.Б., Савельев А.Н.</b> Обновление флота как один из приоритетов развития морской экономики региона.....	897
<b>Савельева С.Б., Савельев А.Н.</b> Понятие региональной хозяйственной системы.....	902
<b>Семенцова И.А.</b> Молодёжный рынок труда в современных экономических условиях (механизмы управления в регионе) .....	906
<b>Сидоренко М.Е.</b> Региональная энергетическая безопасность: основные угрозы и пути их противодействия. Разработка модели составления перспективной энергетической программы региона.....	911
<b>Соловьёва Т.И.</b> Север – потенциальный ресурс России .....	916
<b>Терехова Е.В.</b> Специфика ростовского рынка строительного дизайна ...	923
<b>Торопушина Е. Е.</b> Основные факторы, влияющие на уровень здоровья населения и медико-демографические индикаторы развития Мурманской области.....	927
<b>Хомяченкова Н.А.</b> Теоретические основы исследования устойчивого развития региона .....	935
<b>Цукерман В.А., Носкова Е.С.</b> Состояние и перспективы развития научно-технического и инновационного комплексов (на примере Мурманской области) .....	939

***СЕКЦИЯ:  
"СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И  
ПРАКТИКИ"***

## **Формы организации производства: сравнение кластеров и ТПК**

**Адамова К.З.** (г. Саратов, СГУ, ИИиМО, «кафедра туризма и культурного наследия», e-mail: [adamovaeva@ya.ru](mailto:adamovaeva@ya.ru))

**Annotation:** The conceptions of cluster and TPC seem to be similar, but formation, existence and development of the two models are different. The article reviews similarities and differences between territorial production complex (TPC) and clusters.

Признанной стратегией повышения конкурентоспособности, начиная с семидесятых годов прошлого века, является применение кластерных организационных технологий. Результаты применения кластерного подхода известны – это знаменитая «Силиконовая долина», упаковочный и полиграфический кластер Финляндии, и судостроительный кластер Норвегии, и «промышленные районы» Италии. Теоретические аспекты кластерного подхода достаточно подробно разработаны М. Портером и его последователями. Существует много видов и определений кластеров, они различаются по масштабам, направленности, но в целом суть кластеров одина: кластер представляет собой группу географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, ВУЗов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Наиболее близким аналогом понятия «кластер» в социалистической системе хозяйствования является ТПК (Территориально – производственный комплекс). ТПК (определение БСЭ) - форма пространственной организации производительных сил социалистического общества, наиболее полно отвечающая задачам их развития в условиях научно-технической революции.

Теперь мы можем проанализировать сходства и различия между территориально-производственными комплексами и кластерами, ведь на первый взгляд можно прийти к выводу, что концепция кластеров повторяет основные положения концепции ТПК. Однако при детальном рассмотрении оказывается, что такое заключения неверно.

Сравнивая промышленные кластеры и ТПК, применявшиеся по отношению к экономическим районам, мы действительно видим много сходных характеристик. И в теории ТПК и в концепции промышленных кластеров объектом изучения является группа отраслей, которые в случае ТПК оптимально сочетаются в пределах административно-территориальной единицы, а в случае промышленного кластера - являются

наиболее конкурентоспособными и взаимосвязанными отраслями хозяйства страны или региона. Также представляются сходными и методы выделения ТПК и промышленных кластеров. Для ТПК применялись таблицы межотраслевых балансов (МОБ), далее факторный анализ и показатели корреляции между отраслями на основе всех межотраслевых потоков. В случае промышленных кластеров обычно используются метод МОБ.(2,С.4)

Мы также можем сравнить региональные кластеры и пространственные ТПК. Здесь прослеживаются коренные различия, как в теоретических построениях, так и в формах организации производства, которые мы рассмотрим по порядку. Во-первых, концепции кластеров и ТПК были разработаны в абсолютно разных общественно-экономических системах. Если в рыночной системе предприниматель сам определяет местоположение и форму вложения своих инвестиций, исходя из принципа максимизации прибыли, то в советской системе речь шла о понижении издержек производства на государственных предприятиях и рациональном использовании природных ресурсов с точки зрения государственной плановой экономики. Различия в общественно-экономических системах определяют все остальные различия между этими двумя концепциями.(2,С.5)

Во-вторых, региональные кластеры и ТПК различаются по своему генезису. Такая форма организации производства как ТПК появилась в результате проведения учеными теоретических исследований по оптимизации промышленного производства в условиях плановой экономики, и представляли собой четкие технико-экономическим модели, которые имели в пространстве четко очерченные границы. Кластеры же образуются в результате пространственного проявления действий рыночных сил. Фирмы концентрируются в кластерах из-за очевидных преимуществ такого географического положения. Следует подчеркнуть, что менеджерам кластеров настоятельно рекомендуется не создавать кластеры на новом месте с нуля, так как это невыгодно, а развивать только уже существующие кластеры. При этом ввиду нечеткости определения кластеров существуют проблемы при определении их границ для проведения последующей кластерной политики.(2,С.5)

Третье различие: местоположение кластеров и ТПК. Кластеры обычно образуются в освоенных густонаселенных районах и особенно часто в пределах агломераций. В одном городе может быть образовано несколько кластеров. Модели ТПК применялись, большей частью, для районов нового освоения с низкой плотностью населения и непростыми природными условиями. Благодаря решению о сдвиге производства на Восток и централизации финансовых ресурсов СССР удалось освоить значительные территории Западной и Восточной Сибири, Дальнего

Востока, что в условиях либеральной капиталистической экономики вряд ли было бы возможно.(1,С.134)

Различна структура и специализация кластеров и ТПК. Кластер – это скопление контактирующих друг с другом независимых фирм, работающих в одной отрасли или подотрасли. Кластер также включает в себя государственные и часто образовательные и исследовательские организации. Развитие кластера контролируется специальными органами. ТПК – это межотраслевой комплекс, в котором главную роль играли отрасли базисной группы, определяющие основную специализацию ТПК, а также развивались смежные отрасли. Регулирование деятельностью ТПК осуществлялось централизованно – министерствами и Госпланом СССР.

Специализации кластеров и ТПК также отличаются. Кластеры развиваются, в основном, в новых высокотехнологичных отраслях промышленности, сфере услуг или в традиционных отраслях промышленности, ориентированных на потребителя. ТПК же характеризуются наличием, в основном, отраслей горнодобывающей, металлургической, химической промышленности и тяжелого машиностроения, ориентированных на производителя, что, впрочем, было характерно для всей промышленности СССР.(1,С.145)

Кластеры и ТПК различаются по роли информации в формировании их пространственных структур. Простое скопление фирм, работающих в смежных отраслях в одном штандарте, еще нельзя назвать кластером. Между компаниями должны циркулировать информационные потоки, включающие общение между сотрудниками компаний и поддерживающих институтов. В зрелом кластере образуются сетевые структуры малых и средних предприятий. В рамках ТПК функционировало несколько крупных вертикально-интегрированных заводов, сотрудники которых не обменивались информацией, важной для производственного процесса. Каждый завод имел свой план поставок изделий, который утверждался сверху руководящей организацией.(2,С.7)

Наконец, кластеры и ТПК различаются по роли человеческих ресурсов в их развитии. В кластерах обычно имеются оптимальные условия для получения профильными специалистами более высокооплачиваемой работы, чем в одиночно расположенных фирмах. Конечной же целью стимулирования развития кластеров является повышение конкурентоспособности регионов и страны в целом, что влечет за собой повышение общего уровня жизни населения. А в моделях ТПК человеческие ресурсы рассматриваются только как один из факторов развития хозяйства наравне с природными ресурсами и инфраструктурой.

Подводя итог, можно сказать, что каждая из рассмотренных нами концепций соответствует своей общественно-экономической системе и стадии развития государства: модель ТПК – социалистической и в большей степени индустриальной эпохе, а концепция кластеров –



капиталистической и в значительной степени постиндустриальной эпохе. При этом концепция ТПК может применяться и в условиях рыночной экономики для освоения новых территорий.

Таким образом, концепция кластеров не копирует ТПК, они также и не противоречат друг другу, но могут существовать параллельно в странах со значительными различиями по уровню развития и освоенности регионов.

Непродуманное использование терминов для обозначения различных форм организации производства будет отражаться, в конце концов, на качестве реализации в российских условиях проектов, сделанных по западному образцу. Ведь если планируется сформировать один производственный комплекс, а для его создания будет использоваться инструментарий стимулирования развития совершенно иной формы организации производства, весь проект может оказаться неудачным. (2, С.7)

Заимствование иностранных терминов для характеристики современных процессов организации производительных сил в условиях российской экономики приводит к тому, что иногда ставят знак равенства между технопарками, региональными кластерами и между итальянскими промышленными округами. Можно попробовать создать в условиях России сети малых и средних предприятий и назвать их промышленными округами. Однако эта структура не будет копией, например промышленных округов, в западном понимании, так как для формирования округов требуется социально-экономическая идентичность работающих в регионе фирм. Итальянские промышленные округа не были созданы искусственно, а образовались самостоятельно вследствие пространственного действия рыночных сил. Создаваемые в России группы предприятий под брендом «итальянских промышленных округов» будут обладать, несомненно, другими производственными и организационными характеристиками, а возможно и эффективностью.

Все формы организации производства можно разделить на две большие группы:

- самостоятельно образующиеся за счет пространственного проявления рыночных сил. К этой группе можно отнести все формы промышленных районов (в том числе и итальянские промышленные округа), региональные и локальные кластеры. Соответственно, органы государственной власти должны создавать условия для их ускоренного развития, но не пытаться развивать их с нуля.

- создаваемые искусственно с помощью реализации на практике органами федеральной, региональной власти или местного самоуправления теоретико-прикладных исследований. В эту группу можно включить территориально-производственные комплексы и территориально-производственные сочетания, технологические и научные парки, технополисы, инновационно-технологические центры и бизнес-

инкубаторы.(3,С.123)

Создание «кластера» или «промышленного района» без уже сложившейся инфраструктуры и специализации местных компаний и без подтверждающих математических вычислений будет плохой копией ТПК с сомнительной эффективностью производства.

#### **Список литературы:**

1. Колосовский Н.Н. Теория экономического районирования. – М.:«Мысль», 1969. – 336 с.
2. Пилипенко И.В. Принципиальные различия в концепциях промышленных кластеров и территориально-производственных комплексов / И.В. Пилипенко // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 5, География. - М., 2004. - № 5. - С. 3-9
3. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. - Москва-Смоленск, 2005. - С. 313.

## Периоды кризиса и пути их преодоления

**Азитов Р.Ш.** (г.Казань, КГТУ им. А.Н.Туполева кафедра «Национальной экономики и права», e-mail: [azitova@mail.ru](mailto:azitova@mail.ru))

**Аннотация:** В статье раскрываются проблемы глобальных перемен, происходящих сегодня во всем мире, которые требуют глубоких знаний экономической теории, для определения путей выхода из кризисного состояния мировой экономики в целом.

**Annotation:** This article touches upon the problems of global changes, situated in the world, which demand a deep knowledge in economical theory, for fixing the ways of going out the world economics crisis on the whole.

Характерной особенностью современного состояния экономики является его подвешенное состояние: промышленные предприятия, чтобы хоть как-то продержаться в основном ориентируются на мелкое производство, и выпуск малого объема продукции, при этом они обладают низкой технической оснащенностью. В этих условиях большое значение приобретает инженерная мысль, благодаря которой промышленность держится. В постиндустриальном мире, когда критически важное значение приобретают интеллектуальные человеческие ресурсы, – придает предприятиям динамизм и гибкость. Поэтому сегодня интерес к современным проблемам экономической теории приобретает актуальное значение. Глобальные переменны, происходящие сегодня во всем мире, сложный мир хозяйствования требует глубоких знаний экономической теории, для определения путей выхода из кризисного состояния мировой экономики в целом. История развития экономической мысли показывает, что именно в период острого кризиса экономики импульсивно развивается экономическая теория. Можно выделить основные периоды кризиса экономики: в период кризиса 1872 года и последовавшей за ним двадцатилетней депрессии широкое развитие получила экономика А.Маршалла, кейнсианство получило развитие в период кризиса 1929-1933г.г., монетаризм как наука развилась после кризиса 60-70 годов, в 90-х годах актуализируется наука - маржинализм (от англ.marginal-предельный), который представляет экономику как взаимосвязанную систему. Идея этого направления в экономической теории основана на использовании предельных идей, использования крайних величин, раскрывающих процесс изменения. Так, например, теория предельной полезности рассматривает ценообразование в одной связи с изменениями удовлетворения потребностей. Главными ценностями маржинальной теории являются предельная полезность, предельные издержки,

предельный спрос и предельное предложение. Маржинальный анализ и его методы впервые были предложены американским инженером Юлтером Раутенштрахом в первой половине 20 века. Он разработал график критического объема производства, который предполагает необходимость деления издержек на переменные и постоянные. Переменные издержки могут изменяться пропорционально объему реализации продукции, постоянные же издержки не изменяются в пределах определенного спроса на продукцию и объема его реализации. Если спрос на товары увеличивается - экономика оживает, расширяется производство - растут цены. Спрос уменьшается - соответственно уменьшается производство, снижаются цены. Происходит такой процесс, когда расходы определяются за счет доходов. Современное состояние экономики в нашей стране частично объясняет депрессию в отдельных отраслях промышленности, когда неиспользованными остаются имеющиеся трудовые и промышленные ресурсы. Денежная инфляция и дефляция проходит в процессе вялого развития экономики в целом. Без стабилизации денежного потока невозможно стабилизировать колебания экономической активности. Абстрактная возможность цикличности заложена в простом товарном производстве и лишь при условии развития промышленного производства. Общественный характер производства при частной форме собственности представляет определенную трудность в плане перераспределения дохода и присвоения результатов этого производства частным лицом в ущерб общегосударственным интересам. При выявлении причин отклонения вполне достаточно ограничиться кластерным методом статистического анализа. Сравнительный анализ поможет установить причины возможных отклонений во временном разрезе. Естественно, между ежегодно воспроизводимым объемом товара и ее имеющимися запасами должно быть определенное равновесие. Лишь в этом случае циклических колебаний можно избежать. Нельзя отрицать закономерность регулярного повторения кризиса в экономике, точно как нельзя установить пропорциональное равновесие. Ставки заработной платы, уровень занятости, увеличение объема капиталовложений приводит к снижению уровня безработицы и соответственно к нормализации экономики. Но при этом снижается прибыль, сокращается инвестирование - эти факторы приводят опять к снижению уровня занятости и к падению заработной платы. Происходит подъем процесса накопления, что приводит к волнообразному движению всей экономики. В низшей точке кризиса, как показывает опыт предыдущих лет, лишь снижение процентной ставки поможет удержать от полного падения экономики.

Экономический кризис в России не вписывается ни в одну из моделей развития экономики. Теория циклов экономического развития в российской экономике укладывается в двух направлениях: первое направление - институциональное, второе направление - умеренно-

кейнсианское. Сторонники первого направления (Н.Шмелев, А.Илларионов) выступают за быстрое преобразование экономики и общества в целом. Меры, которые предлагаются сторонниками данного направления, неоднозначны, это- высвобождение цен, ликвидация бюджетного дефицита, жесткое регулирование государственных кредитов и субсидий. Причину затянувшейся кризисной ситуации они видят в медлительности проведения реформ в экономике и предлагают избавиться от практически 60% промышленных предприятий, которые требуют радикального переустройства. На месте старых промышленных предприятий - построить новые, востребованные временем производственные комплексы. Среди отечественных исследователей в последнее время растет понимание другого подхода к вопросам развития экономики, который основан на том, что выход из кризисной ситуации может быть найден посредством применения принципов длительного, постепенного и осторожного перехода к рынку. Пример развития экономики в Китае является ярким показателем постепенного перехода экономики на новый уровень. Опираясь на кейнсианскую концепцию, такой подход предусматривает государственное вмешательство и контроль за основными промышленными предприятиями. Основной причиной экономического кризиса представители этого направления считают спад производства и ориентацию на сырьевую базу. Подходы, которые обосновываются представителями экономических школ современной экономической теории, сходятся в том, что сегодня существенно возрастает социальная направленность, социальный аспект экономических исследований. Гуманизации данных принципов построения экономики требует переориентации, прежде всего в методологии экономической науки: технократический подход должен быть заменен на социокультурный, который позволит не только поместить в центр экономического анализа человека, но и осознать, что способности, знания человека, его постоянное образование становятся той базой, без которой в XXI веке ни одно государство не сможет продолжать развивать производство и повышать качество жизни своего населения. Особенно важно осознавать это в условиях современной глобализации, нарастания социальных рисков, углубления пропасти между богатыми и бедными странами. Гуманизация экономики, ее социальная направленность должна стать определяющим ресурсом для дальнейшего развития общества.

## **Формирование научных принципов организации производства. Отечественный и зарубежный опыт**

**Бреславец И.Н.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита», e-mail: [ibreslavec@yandex.ru](mailto:ibreslavec@yandex.ru))

**Annotation:** This article is dedicated to forming scientific principles of production organization with touching upon Russian and foreign experience.

Непременным условием функционирования материального производства является его организация. Наука об организации производства зародилась немногим более ста лет назад. Термин «организация» (от французского «organization») означает устройство, внутреннюю упорядоченность, согласованность, взаимодействие более или менее дифференцированных и автономных частей целого, обусловленного его строением.

Организация производства - динамично развивающаяся и изменяющаяся сложная система, способная адаптироваться к существующим экономическим условиям, зависящим от общественно – политических формаций и развития научно – технического прогресса. (1)

Вопросы организации производства рассматриваются в работах российских и зарубежных ученых. Организация производства, как любая подлинная наука опирается на точно определенные законы и принципы.

Необходимость знания основных законов и принципов организации производства служит теоретическим фундаментом, позволяющим приступить к реализации практической деятельности различных организаций. Кароль Адамецки сформулировал три закона как основу науки организации производства: закон разделения труда, закон концентрации или интеграции, закон гармонии.

Принято считать, что формирование науки организация производства связано с идеями Ф. Тейлора. В конце XIX века он сформулировал основные принципы организации производства и разработал на их базе систему «научного управления». Почву для становления новой науки подготовили предшественники Фредерика Тейлора.

Необходимость правильной организации производства и управления, определенных подходов к выполнению работы понимали в древней Греции и Египте. Платон писал о том, что человек может хорошо выполнять только одну работу, Сократ отмечал необходимость правильно подбирать людей, особенно для управления.

Адам Смит в своей работе «Исследования о природе и причинах богатства народов» писал о производительности труда и вывел закон о разделении труда: «В каждом промысле производительность возрастает пропорционально степени разделения труда».

В XVII-XVIII веках на базе мануфактур зарождались капиталистические фабрики. Развивались первые научные и технические элементы машинного производства. Себастьян Вобан, Шарль Кулон изучают вопросы производительности труда, необходимость проведения хронометража, организацию производства на мануфактурах. Джеймс Уатт и его сыновья организовали серийное производство паровых машин с применением календарного планирования. Э. Уитни – изобретатель хлопкоочистительной машины организовал производство, применяя принципы взаимозаменяемости деталей и специализации вместо кустарного производства. Он заложил основы организации массового производства на своей хлопчатобумажной фабрике и систему контроля качества продукции. (1)

Социалисты-утописты оказали влияние на развитие организации производства в XIX веке Р. Оуэн выдвинул идею морального стимулирования, которую позднее развил Э. Мэйо.

Научные методы решения проблемы подбора кадров разработаны немецким психологом Г. Мюнстером. Он предложил теорию психических процессов внимания, воли, мышления, восприятия.

Генри Форд, американский промышленник, впервые описал и внедрил методы организации непрерывно - поточного производства в машиностроении. Система Форда базируется на технико-организационных принципах. Г. Форд – считал одним из главных - принцип планирования. «Предприятие не должно вестись случайно – оно должно руководствоваться планом». Главные общеэкономические принципы системы Г. Форда: экономический, принцип служения, хозяйственный, нравственный, принцип высокой зарплаты и принцип приоритета производства над деньгами и прибылью. Г. Форд внедряет безотходные технологии, главные задачи которых: экономия трудовых и материальных ресурсов, сохранение экологического равновесия окружающей среды. Он стремился к духовному росту, призывал адаптироваться к новым условиям жизни и производства, творческим переменам.

Вклад в исследование принципов организации управления внес немецкий ученый, социолог Макс Вебер. Его построение системы организации административной деятельности основано на социально – психологическом подходе.

В 1950-1960 г.г. на рынке происходят процессы, которые в экономической литературе принято называть переходом от рынка производителя к рынку покупателя. С усилением конкуренции на рынке,

ростом культуры потребления, потребители получили возможность выбора, а компании производители столкнулись с необходимостью расширения гаммы выпускаемых товаров в соответствии их требованием.(3)

Японский опыт организации производства обозначил проблему: стоящую перед человечеством: необходимость переосмысления труда в жизни человека и общества. Труд – явление сознательное, осознанное и сознательно организованное. Труд – неперемное условие существования человека. Человек – это труд, жизнь человека – это труд, возвышение человека – тоже труд. Отношения между людьми – труд, функционирование общества – труд, организация общества – труд. Труд не создал человека, но труд создает человека. (4)

В теоретической базе науки производства и управления главную роль играют теория систем и теория организации. Основные идеи всеобщей организационной науки – тектологии изложены А. А. Богдановым, экономистом, математиком, биологом, врачом, основателем первого в России института переливания крови. Наука, объединяющая организационный опыт человечества – это теория организационных систем.(3)

Тектология носит всеобщий характер, исследует сферы деятельности человека, общества, природы. Благодаря этому достигается высокая степень абстракции при рассмотрении связей между элементами системы. В основу теории организационных систем – тектологии, заложена необходимость подхода к исследованию любого явления с точки зрения его организации.

Принять организационную точку зрения — значит изучать любую систему как отношений всех ее частей, и отношений ее как целого со средой, т. е. со всеми внешними системами. Организованный комплекс определяется в тектологии на основе принципа «целое больше суммы своих частей». При этом, чем больше целое отличается от суммы самих частей, тем более оно организовано. В неорганизованных комплексах целое меньше суммы своих частей. И наконец, в нейтральных комплексах целое равно сумме своих частей.

Среди множества организационных форм А. А. Богданов выделяет два универсальных типа систем — централистический (эгрессия) и скелетный (дегрессия). Для систем первого типа (эгрессия — от латинского «выхождение из ряда») характерно наличие центрального, более высокоорганизованного комплекса, по отношению к которому все остальные комплексы играют роль периферии. Системы второго типа, напротив, образуются за счет организационно низших группировок, выделяемых сложноорганизованными пластичными комплексами. А. А. Богданов рассматривает единство и различие пластичности и прочности. Дегрессия (от латинского «схождение вниз») имеет важнейшее



положительное значение с организационной точки зрения: она делает возможным развитие пластичных форм, охраняя нежные (чувствительные) комбинации от грубой их среды. (5)

По мнению ряда отечественных и зарубежных ученых тектология имеет глубокое родство с такими современными общенаучными направлениями, как кибернетика, системный подход, структурализм, теория катастроф, синергетика и т. п.

Особое внимание привлекает прозорливость А. А. Богданова, который сформулировал важнейшие принципы развития народного хозяйства: целостности экономики и единства плана, прямых и обратных связей в управлении и планировании, слабого звена (закон наименьших), равновесия плана, пропорциональности, сбалансированности, удовлетворения человеческих потребностей как исходного пункта планирования.

Каждая действующая производственная система в целях развития должна периодически или непрерывно меняться. Развитие системы предполагает преобразования связанные с техническими, технологическими, организационными изменениями, освоением выпуска качественно новой продукции. Результатом развития предприятия (производственной системы) является обеспечение его конкурентоспособности. Мероприятия по созданию рациональной организации производства, не требуют крупных дополнительных капиталовложений, значительно повышают производительность труда, сокращают непроизводительные потери.

Организация производства в современных условиях является активным фактором технического прогресса, который способствует лучшему использованию техники и обуславливает изменения в технике и технологии производства. Основная цель работ по организации производства в современных условиях состоит в снижении издержек производства и повышении конкурентоспособности продукции в целях получения намеченной прибыли. (2)

Использование опыта предыдущих поколений применительно к процессам, происходящим в современной экономике, могут стать залогом успеха развития промышленного производства.

### **Список литературы:**

1. Антонов, А. Н. Основы современной организации производства : учебник для высш. и сред. спец. учеб. заведений / А. Н. Антонов, Л. С. Морозова ; Моск. гос. ун-т сервиса. - М. : Дело и Сервис, 2004. - 432 с. - ISBN 5-8018-0241-X : 195-00.
2. Герчикова И. Н. Менеджмент : учебник для вузов / И. Н. Герчикова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2009. - 499 с. : ил. -

(Золотой фонд российских учебников). - Библиогр.: с. 490-499. - ISBN 978-5-238-01095-3 : 300-00.

3. Клевлин, А. И. Организация гармоничного производства (теория и практика) : учеб. пособие / А. И. Клевлин, Н. К. Моисеева. - М. : Омега-Л, 2003. - 360 с. - ISBN 5-98119-065-5 : 300-00.
4. Осипов, Ю. М. Основы теории хозяйственного механизма / Ю. М. Осипов. - М. : МГУ, 1994. - 367 с. : ил. - ISBN 5-211-03293-4 : 5700-00.
5. Богданов А. А. Наука об общественном сознании. Краткий курс идеологической науки в вопросах и ответах. Пг.— М., 1923. С. 14. <sup>2</sup> Богданов А. А. Тектология. Кн. 1. С. 110.

## Регулирование корпоративного сектора экономики

**Вотинова Е.М.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Национальной экономики и экономической теории», e-mail: [evotinova@narod.ru](mailto:evotinova@narod.ru))

**Аннотация:** В статье рассмотрены актуальные проблемы, связанные с функционированием корпораций. Определяется их ведущая роль в современной отечественной и мировой экономике.

**Annotation:** The issues of the day, related to functioning of corporations, are considered in the article. Determined their leading role in a modern domestic and world economy.

В современном мире по вопросу о роли государства в функционировании корпоративного сектора экономики существуют и реализуются на практике два различных взгляда.

Согласно одному из них, в наибольшей мере распространенному в России, государство должно предоставить максимум свободы функционированию корпораций.

Согласно второму, присущему политическим деятелям Китая и некоторых европейских стран, осуществляющих социальную политику, корпорации в отличие от мелкого и среднего бизнеса должны подлежать строгому государственному контролю и регулированию, а создание институциональной среды, необходимой для эффективной деятельности корпораций, является прямой функцией государства.

Значительная и все более возрастающая экономическая роль корпораций определяет в современном мире основные закономерности и тенденции в их взаимоотношениях с государством и обществом. Наиболее острые проблемы и задачи, требующие действенного государственного участия, создаются деятельностью крупных и крупнейших корпораций. Как показывает мировой опыт, такие корпорации обнаруживают тенденции к монополизации рынка, но бороться с этими тенденциями посредством их разукрупнения невыгодно для общества, так как экономически крупные корпорации намного эффективнее мелких предприятий, действующих в условиях, близких к совершенной конкуренции. Кроме того, поскольку отечественные корпорации действуют в значительной мере на мировых рынках, где они сталкиваются с жесткой конкуренцией зарубежных корпораций, ослабление их экономической мощи недопустимо.

В связи с этим перед современным государством стоит не простая управленческая и политическая задача. С одной стороны, оно должно способствовать дальнейшему развитию и еще большему укрупнению

корпораций, а с другой – строго контролировать их деятельность, создавая особый организационно-правовой режим, предусматривающий, в частности, разумное ограничение их рыночной и общественной власти.

Разукрупнение и без того небольших по мировым меркам российских корпораций ослабляет их конкурентоспособность на международных рынках, где действуют крупные и даже гигантские транснациональные компании.

Исходя из факта слабости частных кредитных организаций и их очевидной неспособности в ближайшей перспективе обеспечить устойчивое среднесрочное и долгосрочное кредитование российских предпринимателей, возможно создании в России федеральных государственных корпораций (ФГК), аналогичных функционирующим в США, и предназначенных в первую очередь для предоставления населению и бизнесу услуг ипотечного, лизингового, потребительского и иного кредитования.

Развитие организационно-правовых форм корпораций осуществляется под определяющим влиянием изменения производительных сил и при этом возникновение новых организационных отношений опережает создание правовых форм. Это обуславливает существование противоречий между организационно-экономическими и правовыми, а также другими институциональными отношениями.

Следует отметить, что существуют опасности, проистекающие от отсутствия действенного контроля высших менеджеров корпораций, как со стороны основной массы акционеров, так и со стороны государства и общества. В России противоречие между высшим менеджментом корпораций и обществом наименее упорядочено. На протяжении всего периода рыночных реформ высший менеджмент корпораций ведет работу, направленную на минимизацию любого контроля своей деятельности. Принимаемые государством меры по реализации приоритета общественных интересов менеджмент корпораций зачастую просто игнорирует, не выполняя прямых решений государственных органов.

В современном постсоветском мире сложилось упрощенное и, в общем, неправильное представление о корпорациях как формах частной собственности, что приводит к крупным просчетам в экономической политике. Большинство специалистов едины во мнении, что современные российские финансово-промышленные группы и вертикально-интегрированные компании – это «монстры» российского бизнеса, появившиеся на свет результате приватизации, которая должна была создать новый, эффективный класс собственников. Вместо этого за достаточно короткий промежуток времени российская экономика превратилась в гигантскую и не очень эффективную конгломеративную компанию.

Исходя из анализа реальных экономических и политических условий, необходимо решение рассматриваемой проблемы посредством активизации государственной политики в области регулирования корпоративных отношений.

## Проблемы классификации транзакционных издержек

Галашова Н.В. (г. Екатеринбург, Институт экономики УрО РАН, e-mail: natalygal@mail.ru)

**Аннотация:** Проблемы классификации транзакционных издержек. В статье рассмотрены подходы к классификации транзакционных издержек, существующие в современной экономической литературе и предложена классификация транзакционных издержек с позиций внутрифирменного управленческого анализа.

**Annotation:** The problems of the classification of the transaction costs. The article contains the review of the approaches to the transaction costs classification existing in the relevant economic literature and the classification of the transaction costs proposed for the purposes of the internal management analysis.

В экономической литературе существует множество классификаций транзакционных издержек по различным критериям и принципам, но ни одна из которых не является полной и исчерпывающей, что создает определенные трудности для их использования в прикладных исследованиях, и, в свою очередь, порождает необходимость проработать эту проблему более углубленно.

Подходы к классификации транзакционных издержек систематизированы в табл.1.

Таблица 1

Систематизация подходов к классификации транзакционных издержек

Принцип классификации и	Категории транзакционных издержек	Сущность категорий транзакционных издержек
Авторы: П. Милгром, Дж. Робертс (3)		
В соответствии с порождающей их проблемой	• Издержки координации	Затраты, направленные на то, чтобы обеспечить временное и пространственное соответствие участников транзакции
	• Издержки мотивации	Затраты на обеспечение контроля, мониторинга, сбора информации о соблюдении партнерами взаимных обязательств в рамках контракта и пр.
Авторы: Дж. Уоллис, Д. Норт (2)		
По	• ex ante	Возникающие до заключения

отношению к контрактному процессу		контракта
	• ex post	Возникающие после заключения контракта
Автор: Т. Эгертсон (7)		
По видам деятельности, порождающи м соответствую щие издержки, и по этапам реализации контрактных отношений, выделены 6 категорий	• Издержки поиска информации	Поиск информации о ценах, о качестве товаров и услуг, поиск информации о продавцах и покупателях
	• Издержки ведения переговоров	Издержки коммуникации, стратегические издержки (в т.ч. представительские расходы), издержки затягивания принятия решений
	• Издержки заключения контракта	Затраты, связанные с фиксацией содержания заключаемого контракта
	• Издержки мониторинга	Затраты по сбору информации о действиях партнеров, об исполнении ими контрактных обязательств
	• Издержки принуждения к исполнению контрактов	Издержки на принуждение другой стороны к выполнению условий контракта (напр., судебные расходы)
	• Издержки на защиту прав собственности от третьих лиц	Расходы, связанные с защитой и охраной имущественных и иных прав от третьих лиц, в т.ч. государства
Авторы: Э. Фуруботн, Р. Рихтер (6)		
В зависимости от сферы возникновени я, в каждой категории выделяют постоянные и переменные транзакционн ые издержки	• Рыночные транзакционные издержки	Издержки поиска информации, издержки ведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и мониторинга
	• Управленческие транзакционные издержки	Издержки создания, поддержания или изменения организационной структуры, а также издержки эксплуатации организации: информационные издержки, агентские издержки, издержки, связанные с физическим пересечением товарами и услугам границ смежных производственных процессов

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Политические трансакционные издержки</li> </ul>	Издержки, связанные с эксплуатацией и корректировкой рамок государственного устройства
Авторы: А.А. Аузан (1), А.Н. Нестеренко (4), Е.В. Попов (5)		
По видам деятельности, порождающим соответствующие издержки	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Издержки поиска информации</li> </ul>	Затраты на поиск информации о поставщиках, покупателях, товарах и ценах
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Издержки измерения и контроля качества</li> </ul>	Затраты на приобретение измерительной аппаратуры, затраты на гарантийное обслуживание
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Издержки ведения переговоров и заключения контрактов</li> </ul>	Представительские расходы, командировочные расходы, расходы по юридическому сопровождению и др.
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Издержки защиты прав собственности</li> </ul>	Расходы на регистрацию сделки или права, судебные издержки и пр.
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Издержки защиты от оппортунистического поведения</li> </ul>	Расходы, связанные с защитой от ненадлежащего исполнения контрактов
Авторы: Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич (2)		
По видам и сферам деятельности, порождающим соответствующие издержки	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Издержки измерения</li> </ul>	Расходы по измерению качества и некоторые другие
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Информационные издержки, или издержки поиска информации</li> </ul>	Включают издержки поиска и мониторинга, а также отчасти издержки ведения переговоров и издержки на принуждение
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Издержки защиты прав собственности</li> </ul>	Делятся на динамические транс. издержки, или издержки обмена прав собственности (заключения и исполнения контракта), и статические транс. издержки (по обеспечению имеющихся прав собственности)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Агентские издержки</li> </ul>	Внутренние издержки, направленные на снижение потерь от оппортунистического поведения агентов, либо сами эти потери, а также затраты агента на информирование нанимателя о своих действиях
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Налоги</li> </ul>	Налоги, сборы, пошлины и пр.



Прикладное значение классификации транзакционных издержек предполагает ее полезность для управленческого анализа, результаты которого будут использованы менеджерами в целях оперативного и стратегического управления. Практическая полезность предполагает всесторонний охват деятельности фирмы, каким не обладает ни одна из вышеперечисленных классификаций транзакционных издержек.

Представляется, что классификация транзакционных издержек должна выглядеть следующим образом. Кроме пяти общепринятых групп транзакционных издержек, взятых за основу (1, 4, 5), целесообразно в отдельную категорию выделить «издержки построения организационной структуры», куда относить расходы на управление организацией или ее отдельными подразделениями, в т.ч. оплату труда менеджеров и контролеров, а также расходы по техническому обеспечению их деятельности; расходы некапитального характера, связанные с совершенствованием технологии, организации производства и управления; расходы на приобретение услуг по управлению организацией или ее отдельными подразделениями. Кроме того, необходимо выделить в отдельную категорию издержки, связанные с перемещением товаров и услуг между смежными стадиями процесса производства и обращения, к которым относятся расходы на транспортировку внутри предприятия и за его пределами, а также расходы по хранению ценностей на складах (собственных или арендованных). Без учета этих двух категорий классификация транзакционных издержек представляется неполной и недостаточно функциональной для применения ее в целях управленческого учета.

Кроме того, поскольку часто представляется затруднительным определить, к какой группе отнести ту или иную статью расходов, необходимо уточнить определения, данные конкретным группам издержек, для того, чтобы однозначно относить отдельные статьи расходов фирмы к конкретной группе по определенным признакам.

В составе транзакционных издержек выделяется семь групп (ниже приведены уточненные определения):

1. **Информационные издержки** – это издержки обмена информацией с внешней средой и во внутренней среде организации, издержки поиска и мониторинга. Включают в себя расходы на поиск информации о продавцах, покупателях, цене и качестве товаров и услуг, расходы, связанные с наймом персонала, расходы на информирование общества о деятельности организации. Включают издержки передачи информации по различным каналам внутри фирмы. Включают издержки мониторинга исполнения контракта каждым из контрагентов (внутри и вне организации). Включают альтернативные издержки потерянного времени.

2. **Издержки измерения и контроля качества** – расходы, связанные с оценкой качества продукции, работ и услуг и их сертификацией, включая расходы на приобретение и обслуживание измерительной аппаратуры, а также расходы, связанные с оказанием услуг по гарантийному ремонту и обслуживанию.

3. **Издержки ведения переговоров и заключения контрактов** – расходы, связанные с подготовкой к заключению контракта, с фиксацией тем или иным способом содержания заключаемого контракта, и включают: издержки коммуникации, стратегические издержки (в т.ч. представительские расходы), издержки затягивания принятия решений (альтернативные издержки).

4. **Издержки спецификации и защиты прав собственности** – расходы, связанные с защитой прав собственности и имущества от посягательств третьих лиц, в том числе государства. Включают издержки юридического обеспечения заключения и исполнения контракта и издержки по обеспечению имеющихся прав собственности.

5. **Издержки оппортунистического поведения** – включают потери от оппортунистического поведения, расходы, направленные на предупреждение оппортунистического поведения, расходы на принуждение другой стороны к выполнению условий контракта, упущенную выгоду и другие убытки.

6. **Издержки построения организационной структуры** – затраты, направленные на то, чтобы обеспечить временное и пространственное соответствие всех участников хозяйственной деятельности, агентов и контрагентов, включают агентские издержки.

7. **Издержки, связанные с перемещением товаров и услуг между смежными производственными стадиями** – расходы, связанные с хранением и транспортировкой материалов/полуфабрикатов.

В целях оптимизации уровня транзакционных издержек предлагается выделять «эффективные» и «неэффективные» транзакционные издержки.

Под «эффективными» транзакционными издержками понимаются те издержки, которые ведут к повышению эффективности «реальных сделок» - операций, относящихся к трансформационной деятельности организации, а также к повышению эффективности функционирования организации в целом. Данная категория издержек требует работы по их увеличению или оптимизации. Примером таких издержек являются расходы на исследование конъюнктуры рынка, расходы по сбору и обработке информации, расходы на консультационные, образовательные и иные аналогичные услуги, расходы на рекламу и др.

Под «неэффективными» транзакционными издержками понимаются те издержки, которые ведут к снижению эффективности

трансформационной деятельности организации, а следовательно к снижению эффективности функционирования организации в целом. Задача управления – минимизировать неэффективные издержки, такие как издержки использования неполной и недостоверной информации, альтернативные издержки потерянного времени, убытки от хищений, судебные расходы, расходы в виде штрафов, пеней и (или) иных санкций за нарушение договорных или долговых обязательств и др.

Представленные предложения имеют практическое значение, так как дают возможность для более осмысленного анализа и моделирования транзакционных издержек.

### **Список литературы:**

1. Институциональная экономика: новая институциональная теория. Учебник. Под ред. Аузана А.А. М.: ИНФРА-М, 2007. С. 71.
2. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006.
3. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: в 2 т. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 1999.
4. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория. М.: Эдиториал УРСС, 2002. С.251.
5. Попов Е.В. Институционально-эволюционная микроэкономическая теория. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2004. С. 72.
6. Фуруботн Э.Е., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. СПб.: Издательский дом СПбГУ, 2005. С .58.
7. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.

## **Вопросы оптимального размера предприятий в промышленности СССР**

**Гапоненкова Н.Б.** (г. Мурманск, МГТУ кафедра ФБУАиА, e-mail: [nbgap@rambler.ru](mailto:nbgap@rambler.ru))

**Аннотация:** В статье анализируются подходы советских экономистов к вопросу оптимального размера предприятия.

Вопросу оптимального размера предприятия в СССР уделялось большое значение.

Особенностью советской экономики было преобладание крупных предприятий при явно заниженной по сравнению с развитыми рыночными экономиками доле мелких и средних предприятий.

К концу советской эпохи (1987г.) доля крупных предприятий составляла 29,5%, а трудились на них 85,1% всех занятых, то есть чуть ли не все работники промышленности. (5)

В советской экономической науке можно выделить три группы работ, посвященных проблеме оптимального размера предприятия. Наиболее многочисленной является группа исследований, которые обосновывают наличие в социалистической экономике предприятий только крупного размера. Однако есть ряд работ критикующих данное положение и доказывающих необходимость присутствия в экономике предприятий разного размера. (1)

При обосновании крупных предприятий делается акцент на анализ причин высокой концентрации производства. Одну из которых, связывают со стремлением использовать положительный эффект масштаба. Причем, выделяются развивающие процессы гигантизма, которые носят гипертрофированный характер, так как из-за искусственной заниженности цен на энергию, сырье, транспорт вполне рентабельными выглядят проекты даже нерационально крупных заводов.

Другая причина концентрации производства связывалась с удобством централизованного управления крупными предприятиями. Когда все важнейшие решения по развитию экономики страны принимаются плановыми органами, управляемость хозяйства тем выше, чем меньше производственных единиц. “Помимо, общеизвестных преимуществ, концентрация производства и создание предприятий, имеющих оптимальные размеры, ведет к сокращению числа производственных связей, а значит к уменьшению численности управленческого аппарата, к повышению оперативности в работе.” (2, с.113). По расчетам при сокращении числа предприятий в 2 раза число

взаимосвязей сокращается в 8 раз, а при уменьшении в 8 раз связи между предприятиями сокращаются в 512 раз. (2) Таким образом, доказывается, что укрупнение производства ведет к более эффективному плановому управлению.

Вторая группа работ состоит из исследований факторов и условий, влияющих на развитие концентрации производства, определения понятия оптимального размера предприятия.

Так, Б. Минц понимает под оптимальным размером предприятия “оптимальную техническую величину предприятия”, определяемую издержками производства внутри предприятия (6). В этом определении А.Е. Пробст видит противоречие: «... не может быть технического критерия оптимальности предприятия. Если же в качестве критерия принимать издержки производства, то оптимум должен представлять собой, не техническую, а экономическую величину. Вопрос об оптимальном размере предприятия нельзя рассматривать относительно изолированного предприятия. Следует исходить из совокупности общественных затрат по всему комплексу сопряженных производств.» Л. И.Итин (1) и Е. М. Карлик (4) пытаются разграничить понятия «оптимальные» и «целесообразные» размеры предприятия. Оптимальные размеры определяются, по их мнению, только внутрипроизводственными факторами, а целесообразные – двумя группами факторов: внутрипроизводственными и внепроизводственными. Е.Карлик вводит понятие минимально допустимого размера предприятия, который определяется экономической эффективностью производства. При этом предприятие должно обеспечить возможность и экономическую целесообразность применения техники и технологии, высокий уровень специализации и кооперирования, высокую производительность труда и низкую себестоимость. Для каждого производства имеется только один минимально допустимый и максимальный размер предприятия. Целесообразных (оптимальных) же размеров предприятия данного вида производства может быть несколько, в зависимости от конкретных условий производства и потребления, специализации и кооперирования, условия транспортировки и т.п.

В некоторых исследованиях делается акцент на классификацию факторов, влияющих на оптимальный размер предприятия.

Выделяют две группы факторов, определяющих размер предприятия, по характеру действия. Первая группа включает общие факторы, то есть действующие во всех отраслях промышленности, а вторая – специфические (отраслевые), действующие в пределах отдельных отраслей или групп родственных отраслей (1). К первой группе относятся: уровень техники и технологии, уровень специализации и комбинирования, степень развития транспорта. Специфические факторы, например, в добывающих отраслях – это размер запасов полезных ископаемых и т.п.

Ряд ученых (1), выделяют иные группы факторов, определяющих оптимальный размер предприятия. Первая – внутрипроизводственные. К ним относятся: организация производства, максимальная загрузка техники, низкая себестоимость. Вторая группа – это экономико-географические условия района. Районные условия – характер и масштаб потребления продукции, сырьевые ресурсы, транспортная инфраструктура.

Для решения проблемы оптимального размера предприятия рассматривается взаимосвязь процессов концентрации и специализации. “В любых отраслях промышленности оптимальный размер предприятия может быть установлен лишь в тесной связи с оптимальным вариантом специализации производства. Возможность максимальной загрузки оборудования и применения более совершенного технологичного процесса полностью зависит от степени однородности продукции, т.е от характера специализации производства. С другой стороны, характер и степень специализации производства на предприятиях зависят от размера годового производства однородной продукции, т. е. от уровня концентрации производства.” “ Специализация, или освобождение заводов от деятельности, несвойственной их основному профилю приведет к тому, что заводы станут меньше. Бесспорным является положение, что оптимальный размер предприятия необходимо изучать в тесной связи со специализацией, кооперированием, комбинированием и размещением предприятий.” (1,с. 173)

К третьей группе работ можно отнести исследования определения оптимального размера предприятия математическими методами. Это работы Л.В. Канторовича, Л.С. Понтрягина. Оптимизационная задача ими решается способом линейного программирования и включает три основные составляющие элемента: управляемые переменные, целевую функцию и ограничения.

Таким образом, рассмотренные группы исследований советских ученых в области анализа оптимального размера предприятия отличаются от мировых теорий в этой области. Теории однонаправлены, носят страновой локальный характер плановой экономики. Нет подходов в теории фирмы институционального и стратегического направлений, как в мировой экономической науке. Это можно объяснить тем, что в плановой системе хозяйствования в значительной степени снижены или вообще отсутствуют некоторые виды трансакционных издержек. Отсутствуют издержки поиска, прежде всего, затраты на поиск контрагентов хозяйственных сделок и поиск наиболее выгодных условий купли-продажи, поскольку производители прикреплены к магазинам и поставщикам ресурсов директивным способом. По мнению, А.Ерёмина, именно директивный способ прикрепления производителей к магазинам позволял централизованной организации торговли быть «самой экономичной в мире», так как она не предполагала существования сотен

тысяч торговых организаций, каждая из которых обладала бы «своими бухгалтерами, органами снабжения и сбыта, подсобниками, хранилищами, расчетными счетами в банках...» (3)

При плановой экономике отсутствуют также издержки, связанные с нарушением условий контракта и контролем за его исполнением: никто не может нарушать плановое задание – или под страхом морального наказания, или просто потому, что само задание полностью учитывает ресурсы и возможности предприятий, следовательно, выполнение его становится естественным и целесообразным занятием.

Помимо транзакционных издержек, при командно-административной системе отсутствуют и некоторые виды производственных издержек. В первую очередь, это издержки, связанные с затратами на рекламу и маркетинговые исследования.

### **Список литературы:**

1. Вопросы оптимального размера предприятий в промышленности СССР. [Текст] - М.: Наука, 1968. - 299 с.
2. Дрогачинский, Н.Г. Организация управления промышленностью и планирование на современном этапе. [Текст] / Н.Г. Дрогачинский – М.: Экономика, 1965.
3. Еремин, А. Объективные источники экономического прогресса при социализме [Текст] / А. Еремин // Советский Союз, 1997. №1.
4. Карлик, Е.М. Некоторые вопросы теории и методики обоснования размеров предприятий. [Текст] / Е.М. Карлик // Труды Ленинградского политехнического института им. М.И. Калинина, Л., 1962. № 227.
5. Меморандум об экономическом развитии РФ. От экономики переходного периода к экономике развития [Текст] /Всемирный Банк //Ведомости. 2004.- 8 апр.
6. Минц, Б. Политическая экономия социализма. [Текст] / Б. Минц – М.: Прогресс, 1965. – 125с.

## Продовольственный рынок: специфические особенности спроса

Глуховский М.Г. (г. Новосибирск, Новосибирский государственный аграрный университет, кафедра «Экономических проблем и управления в АПК», e-mail: [vostrikova-2005@rambler.ru](mailto:vostrikova-2005@rambler.ru))

**Annotation:** The article reveals some specific aspects of consumer demand for food products.

Несмотря на то, что спектр производимых продовольственных товаров чрезвычайно разнообразен, практически все они представляют собой либо непереработанную, либо переработанную сельскохозяйственную продукцию.

В связи с этим, предприятия аграрной отрасли, в одном случае, выступают в качестве производителей продовольственных товаров, непосредственно потребляемых населением, а в другом случае – в качестве производителей сырья для пищевой промышленности, что приводит к тому, что спрос на сельскохозяйственную продукцию, представляя собой либо конечный спрос, либо производный спрос, имеет дихотомический характер.

Дихотомический характер спроса на сельскохозяйственную продукцию, в частности, обуславливает тот факт, что структура и объем ее выпуска, в конечном счете, определяясь, главным образом, потребностями населения в тех или иных продовольственных товарах, ориентированы, отчасти, на спрос рынка конечного потребления продовольственных товаров-непереработанной сельскохозяйственной продукции, а отчасти – на спрос рынка сырья для пищевой промышленности, хотя, в том случае, если произведенная сельскохозяйственная продукция первоначально реализуется закупочным предприятиям, именно спрос с их стороны становится ключевой составляющей, определяющей структуру и объем выпуска сельскохозяйственной продукции.

В связи с этим, можно выделить три основных направления продаж продукции сельскохозяйственными предприятиями: прямые продажи (которые включают в себя как продажу сельскохозяйственной продукции посредством розничной торговой сети, контролируемой сельскохозяйственным предприятием, так и продажу сельскохозяйственной (главным образом, растениеводческой) продукции непосредственно в месте ее выращивания покупателям, самостоятельно осуществляющим сбор урожая), продажи сельскохозяйственной продукции предприятиям пищевой промышленности и продажи сельскохозяйственной продукции закупочным предприятиям.



Вообще же, пути, которые в каждом конкретном случае проходят различные виды сельскохозяйственной продукции, прежде чем достичь конечного покупателя, могут в значительной мере отличаться друг от друга, при этом характеристики данного канала товародвижения являются определяющими как для качества поставляемых на рынок товаров и скорости их поставки, так и для цен, по которым товары будут реализованы покупателям.

Что же касается специфики покупок продовольственных товаров, то место их приобретения, как правило, детерминируется местом проживания и местом работы покупателя и обычно является неизменным в течение достаточно длительного периода времени, иногда даже всей жизни, при этом, хотя в последние годы все большее распространение получают крупные розничные торговые предприятия, тем не менее, возможность более или менее успешно конкурировать с ними, несмотря на широкий и плоский ассортимент, имеют и мелкие предприятия розничной торговли, цены в которых, обычно, в силу меньшей величины товарооборота и, как следствие, способности получать меньшие скидки при закупке товаров, являются более высокими; при этом несомненным дополнительным преимуществом таких предприятий является наличие, практически полностью отсутствующего в крупных магазинах, индивидуального подхода к клиенту, делающего процесс приобретения товаров более приятным и способствующего чрезвычайно высокой устойчивости контингента покупателей мелкого розничного торгового предприятия.

В связи с этим, продовольственный рынок представляет собой отличный пример рынка, на котором соседствуют торговые предприятия, действующие на разных уровнях его сегментирования: крупные розничные магазины, практикующие, преимущественно, массовый маркетинг, и мелкие торговые предприятия, практикующие, преимущественно, индивидуальный маркетинг, причем в первых из них ассортимент обычно является настолько широким и глубоким, что это, в некоторой степени, нивелирует преимущества индивидуального маркетинга (позаказная доставка товаров и др.), осуществляемого мелкими торговыми предприятиями.

Характерными чертами потребительских предпочтений в отношении продовольственных товаров являются значительная устойчивость и консервативность этих предпочтений, обусловленные, прежде всего, причинами физиологического свойства, а также тем, что склонности к потреблению тех или иных продовольственных товаров формируются под сильным воздействием факторов социального, культурного и т.п. характера, что приводит к тому, что, хотя развитие этих предпочтений и происходит на протяжении всей жизни индивида, в целом, оно осуществляется достаточно медленно.

Учитывая это, абсолютно естественным для всякого производителя продовольственных товаров является стремление не столько к созданию новых, что по понятным причинам, представляется достаточно затруднительным, сколько к выпуску модификаций уже существующих товаров, что позволяет привлечь часть покупателей уже имеющихся на рынке марок товаров к себе, и временно, поскольку их производители также поступают подобным образом, повысить объемы продаж, величина которых для рынка в целом, в том случае, если он являясь развитым рынком, характеризуется неэластичным спросом, как правило, является достаточно стабильной, при этом, хотя, в принципе, модификация товара «может сопровождаться появлением новых полезных потребительских качеств» (2, с.88), однако, обычно, она представляет собой лишь попытку повлиять на покупателя с тем, чтобы обеспечить у него возникновение предпочтения в отношении данного товара.

Вместе с тем процесс формирования потребительских предпочтений может испытывать на себе и более кардинальные воздействия, в частности, связанные с возрастающей глобализацией и углублением мирохозяйственных связей, обуславливающих появление на рынке новых, ранее неизвестных покупателям, товаров; серьезным изменениям подвергается потребление и в случае смены индивидом своего места проживания, особенно, если, в результате, он оказывается в непривычной для него среде региона, отличающегося от его прежнего места жительства климатом, привычками потребления местного населения и т.п.

Несмотря на то, что спрос на продовольственные товары, в целом, отличается высокой стабильностью, потребление многих из них все же меняется с течением времени, при этом, хотя ситуация в отношении значительной части товаров даже на развитых продовольственных рынках не является окончательно однозначной, значительно варьируясь в различных странах мира, характерными тенденциями современной динамики изменения спроса на подавляющем большинстве таких рынков являются, связанные со все более возрастающим интересом к здоровому образу жизни, сокращение потребления высококалорийных продуктов животного происхождения и увеличение потребления низкокалорийных продуктов растительного происхождения.

Поскольку существует некоторый, в принципе, несократимый набор необходимых продуктов питания, обеспечивающих жизнедеятельность индивида, то при каждом данном уровне цен существует некоторая минимальная сумма, расходуемая на продукты питания, ниже которой потребительские расходы на продовольствие снизиться не могут.

Уровень потребления, ранее достигнутый индивидом, разумеется, если такой уровень потребления некоторого продовольственного товара представляется для индивида желаемым, оказывает значительное влияние на потребление — снижение этого, достигнутого, уровня, обычно,

представляется неприемлемым, поэтому нижняя граница уровня потребления в каждом данном периоде, как правило, определяется уровнем равным самому высокому уровню потребления, достигнутому в предыдущих периодах, иными словами, в текущем периоде индивид будет потреблять либо прежнее, либо большее количество данного продовольственного товара, а при переходе на потребление более высокосортного товара, индивид, очевидно, будет стремиться к тому, чтобы общий объем потребления товаров данной товарной группы (возможно, одновременно включающей в себя одноименные товары различных ценовых диапазонов) ни в коем случае не сокращался.

Хотя расходы на потребление значительной части продовольственных товаров, главным образом, в связи с его физиологической обусловленностью, относительно равномерно распределены на протяжении всего года, тем не менее, сталкиваясь с реальной возможностью сокращения расходов на продовольственные товары, покупатель склонен изменить структуру своих расходов, осуществив закупку большего объема товаров в случае снижения (как правило сезонного) цен на них, либо, напротив, попытаться воздержаться от приобретения товаров в периоды относительно высоких цен.

Интуитивно ясно, что на решения индивида об изменении структуры своих расходов оказывают влияние не только текущие и ожидаемые цены, но также величина запасов продовольственных товаров, принадлежащих индивиду. При этом следует учитывать то, что, хотя, по мере сокращения запасов спрос на продовольствие начинает прирастать, однако как размер самих запасов, так и динамика его изменения (хотя рост доходов дает возможность создавать большие запасы) детерминируются не столько доходами потребителя, сколько его индивидуальными привычками и склонностями.

Пределы же воздержания, о котором мы говорили чуть выше, в потреблении большинства видов продовольственных товаров чрезвычайно сильно обусловлены физиологически, а потому сокращение потребления ввиду высоких текущих и ожидаемых более низких будущих цен, обычно, представляется практически нереальным, в связи с чем спрос на подавляющее большинство продовольственных товаров характеризуется весьма высокой стабильностью.

### **Список литературы:**

1. Колз Р.Л., Ул Дж.Н. Маркетинг сельскохозяйственной продукции. – М.: Колос, 2000. – 512 с.
2. Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран. – Спб., Экономическая школа, 1995. – 431 с.

## **Решение социальных проблем депрессивных территорий, как ключевой фактор поляризованного развития**

*Давлетшин Т.Ф. (г. Уфа, Институт социально-экономических исследований Уфимский научный центр РАН, [crcrb@mail.ru](mailto:crcrb@mail.ru))*

**Annotation:** In clause questions for the decision of social problems of depressive territories, as major element of nation-wide process of stabilization and transition to polarized development of the economy, one of subjects the Russian Federation on Republic Bashkortostan are considered.

Состояние социальной сферы напрямую зависит от эффективности функционирования экономики. В свою очередь, практически все отрасли экономики имеют непосредственное отношение к социальной сфере, призваны удовлетворять социальные потребности общества. В условиях развития рыночных отношений снижается возможность доступа к социальной инфраструктуре (образование, здравоохранение, культура) широкой категории малоимущих граждан. В связи с этим, в реализации социальной политики все большую значимость приобретают функции государства – стабилизационная и распределительная. Каждая из этих функций призвана решать определенную цель, в совокупности же данные функции позволяют оптимизировать весь комплекс вопросов управления социальной сферой. Примером может послужить реализация национальных проектов развития здравоохранения и культуры. Однако это проекты федеральные, и в большей степени должны стать катализаторами социального развития на региональном уровне. Конкретные задачи субъектов РФ, в том числе и Республика Башкортостан должны ставить и решать сами исходя из внутренних приоритетов и внутрирегиональной территориальной социально-экономической дифференциации. В этой связи, особое внимание привлекают отсталые или депрессивные территории субъектов РФ, в социальной сфере которых накопился широкий круг проблем, важнейшими из которых являются: падение уровня жизни населения, максимально-предельная социальная поляризация; бедность, приобретающая в условиях депрессивных территорий наиболее острый характер. Игнорирование и недооценка перечисленных проблем представляют прямую угрозу экономическому развитию регионов и страны в целом, социальной и политической стабильности общества и ее безопасности.

В Республике Башкортостан 3 депрессивных городских округов и 13 депрессивных муниципальных районов, которые остро нуждается в государственной поддержке. Это: городские округа – Баймак, Белорецк,

Сибай; муниципальные районы – Архангельский, Баймакский, Белорецкий, Балтачевский, Гафурийский, Иглинский, Калтасинский, Краснокамский, Кугарчинский, Нуримановский, Федоровский, Хайбуллинский, Шаранский.

Социальная сфера в них характеризуется: слаборазвитой материальной базой здравоохранения, детских, дошкольных и школьных учреждений; неэффективной организацией социального обеспечения; усилением социальной конфликтности, депопуляцией. Недостаточное развитие социальной сферы в данных регионах явилось следствием низкого уровня обеспеченности населения материальными и производственными ресурсами, а также результатом определенных просчетов в планировании. Социальная сфера депрессивных муниципальных образований усугубляется также низким уровнем социально-экономического развития. Поэтому эффективность реализации социальной политики будет обеспечена только на фоне общего оживления производства. Необходим устойчивый экономический рост, увеличивающий возможность получения доходов трудоспособным населением.

В основу коренных преобразований в работе предприятий, организаций и учреждений сферы услуг должны быть положены такие факторы, как улучшение материально-технического, финансового обеспечения; принципиальное изменение условий хозяйствования; в отличие от жесткого централизованного управления объектам обслуживания, необходимо, предоставление свободы в выборе оптимальных экономических решений; использование разнообразных организационных форм управления производством на основе многообразия видов собственности. Кроме того, необходимо усиление роли органов местного самоуправления с целью мобилизации внутренних резервов повышения эффективности производства и расширения самостоятельности в решении большинства проблем (1, с. 79). Следует согласиться с мнением Ф.Сарбашевой и Г.Батова, считающих, что на региональном уровне наиболее эффективным способом управления социальными процессами будет являться программно-целевой метод, который разрабатывается с учетом социально-экономических возможностей региона или данного территориального самоуправления. Метод основывается на системном подходе к организации управления и предусматривает такие организационные механизмы управления и подходы к решению возникающих проблем, при которых в единстве и взаимосвязи используются трудовые, материальные, природные, финансовые и информационные ресурсы (2, с. 81).

На современном этапе возникает острая необходимость реформирования социальной сферы депрессивных территорий, детерминированная трансформацией базового принципа организации

общества. Поэтому формирование новой концепции функционирования социальной сферы, учитывающей особенности депрессивных территорий, специфику культуры, общественного сознания, исторических традиций и жизненного уклада, проживающих там людей будет отвечать современным требованиям общественного развития.

Решение проблем социального развития депрессивных территорий должно стать важнейшим элементом общегосударственного процесса стабилизации и перехода к поляризованному развитию экономики, реализации в жизнь конституционно провозглашенного в Российской Федерации «социального государства». В данном контексте, исследование проблем социальной политики приобретает особую актуальность.

#### **Список литературы:**

1. М.Гасанов. Социальная сфера как приоритет развития. Экономист. 2006. №6.- С.79.
2. Ф.Сарбашева, Г.Батов. Проблемы социальной сферы в депрессивном регионе. Экономист. 2006. №9.- С.81.

## Необходимость государственного регулирования экономики (некоторые аспекты теории)

Давыдова А.Е. (г. Мурманск, Мурманский государственный педагогический университет, кафедра «Математического моделирования и математических методов в экономике», e-mail: [anuto4ka-7@mail.ru](mailto:anuto4ka-7@mail.ru))

**Annotation:** Article opens necessity of state regulation of economy. In the first part of article is given the concept about state regulation of economy. In the second part of article are considered the factors influencing degree of participation of the state in economy. Necessity of state regulation of economy is shown.

Во всех экономических системах в той или иной степени происходит воздействие государства на экономику.

Форма воздействия государства на экономику не единственна. Выделяют следующие типы формализованного воздействия государства на экономику:

- Государственное вмешательство.
- Государственное присутствие в экономике.
- Государственное регулирование экономики.

*Государственное регулирование* в широком смысле слова включает прогнозирование, планирование, бюджетирование, налогообложение, администрирование, учет, контроль.

Государственное регулирование экономики есть воздействие государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру с целью обеспечения условий для функционирования рыночного механизма, решения экологических и социальных проблем.

Воздействие государства проявляется в использовании юридических инструментов, под которыми понимаются нормативные документы (законы, указы Президента, постановления Правительства и т.д.), определяющие преимущественно правила поведения или осуществления отдельных действий экономическими агентами. Данные нормативные модели или правила поведения также называют регуляциями. Примером регуляции может служить установление требования для организаций выплачивать работникам заработную плату не ниже минимального размера оплаты труда, установление ограничений на вход или выход с рынка, контроль цен, введение стандартов безопасности продукции, обеспечение безопасности условий труда, защита окружающей среды и т.д.

«От состояния экономики во многом зависит, есть ли у государства возможность выполнить те требования, с которыми обращается к нему

население. Но и уровень развития экономики зависит от того, как «ведет себя» государство, какую роль в хозяйственных процессах оно играет или намерено играть» (4, с.4).

Рассмотрим вопрос о степени участия государства в экономике. Мнения экономистов на этот счет варьируются от «строго ограниченной» до «активной».

О стремлении строго ограничить роль государства в экономике говорили уже в середине XVIII века. «Материальный прогресс в период между 1750 и 1850 годами был связан с частной инициативой и не имел ничего общего с направляющим влиянием организованного общества как единого целого...Философы и экономисты говорили, что по различным глубоким причинам освобожденное от оков частное предпринимательство будет способствовать наибольшему всеобщему благу...Это дало благодатную почву для доктрины, которая утверждала, что деятельность государства должна быть строго ограничена, а экономическая жизнь оставлена, насколько это возможно, вне регулирования и отдана на откуп здравому смыслу отдельных граждан, руководствующихся стремлением преуспеть в обществе» (7, 263). Представители различных школ утверждали о минимизации роли государства, однако ни одна из школ не исключает необходимости его участия в экономике. Отстаивая тезис о минимизации государства в рыночной экономике, все они подчеркивали необходимость выполнения им ряда важных функций, которые и задают границы участия государства.

Можно выделить следующие основные функции государства: обеспечение правовой основы и социального климата, способствующих эффективному функционированию рыночной экономики; создание общественных благ; поддержание конкуренции; перераспределение доходов и материальных благ; регулирование распределения ресурсов для обеспечения общественными товарами; стабилизирование экономики и т.д.

Государство берет на себя те функции, которые неподвластны рынку, по характеру своей экономической деятельности одновременно становится и элементом рыночного хозяйствования, и стабилизирующим фактором общественного развития.

На вопрос, насколько ограниченной или насколько активной должна быть роль государства, Дж.Ю.Стиглиц отвечает, что «мнения на этот счет зависят от того, насколько серьезной считается несостоятельность рынка и насколько эффективной может быть деятельность государства в ее устранении» (5, 18-19). Несовершенства экономики делают очевидным, что существуют проблемы, с которыми рынок не справляется адекватным образом.

Важно отметить, что в условиях кризиса, когда требуются активные действия, инициатива всегда исходит от государства.



В долгосрочной перспективе роль государства еще больше увеличивается. Оно призвано создавать институты, способствующие экономическому росту. Речь идет о регулировании предпринимательской деятельности, уровне заработной платы, экологии, судопроизводстве, т.е. его основные функции – обеспечение нормального функционирования экономической инфраструктуры и всех аспектов, связанных с подготовкой рабочей силы (8).

Говоря о роли государства в экономике необходимо учитывать множество факторов, в том числе историю, культуру, традиции населения рассматриваемого государства. Механизмы, формы государственного регулирования в разных странах различны; какой бы положительный ни был опыт государственного регулирования одной страны, другая страна не может заимствовать его на все сто процентов.

\*\*\*

В настоящее время трудно представить себе общество, в котором государство не проводило бы активную социально-экономическую, бюджетно-налоговую политику, не занималось бы решением социальных проблем.

В развитом равновесном государственном механизме государство должно выполнять свою функцию, а рынок – свою. «Рынок должен предоставить обществу наибольшие блага при наименьших затратах. Государство в свою очередь должно формализовать и защитить рыночные институты, включая права собственности, рыночные сделки, конкурентные отношения, личные свободы и свободы производить и обменивать материальные блага и услуги. Качество рыночных институтов определяет эффективность функционирования рынка» (3, с.8).

Среди форм воздействия государства на экономику выделяют государственное регулирование – воздействие государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру с целью обеспечения нормальных условий для функционирования рыночного механизма, решения экологических и социальных проблем. Цель государственного регулирования – обеспечение правовой базы функционирования рыночной системы, установление законных и эффективных взаимоотношений между производителями, продавцами и потребителями продукции.

Следовательно, государственное регулирование выступает главным регулятором поведения цивилизованного бизнеса; представление о том, что участие государства противоречит нормальной жизнедеятельности современной рыночной экономики, не соответствует действительности.

### **Список литературы:**

1. Большой экономический словарь/ Под. ред. А.Н. Азрилияна. – 4-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт Новой Экономики, 1999.
2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ., Таллин, 1993, Т.2.
3. Расков Н.В. Механизмы взаимодействия рыночной экономики и государства/ Государство и рынок: история и современность. Сборник научных трудов. Санкт-Петербургский научный центр академии наук СПб, 2005. – (По материалам конференции «Государство и рынок: история и современность», 18.04.2004)
4. Тамбовцев В.Л. Государство и экономика. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1997.
5. Дж. Ю. Стиглиц Экономика государственного сектора/ Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997.
6. Ясин Е. Государство и экономика на этапе модернизации// Вопросы экономики, 2006, №4.
7. Кейнс Дж.М. Конец laissez-faire/ Пер. Е.В.Виноградовой. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – (Воспроизводится по изданию Кейнс Дж.М. Конец laissez-faire// Истоки. Вып.3. – М.: ГУ-ВШЭ, 2001).
8. Экономическая политика измеряется результатами. Интервью с председателем ЭКААР-США Дж. Гэлбрейтом. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rusref.nm.ru/indexpubgelbreit.htm>
9. Н.П. Дроздова Роль государства в экономике: нормативный versus позитивный подход/ Государство и рынок: история и современность. Сборник научных трудов. Санкт-Петербургский научный центр академии наук СПб, 2005. – (По материалам конференции «Государство и рынок: история и современность», 18.04.2004)

## **Институциональные основы экономических систем как фактор их различия**

**Долматова Е.В.** (г.Мурманск, ФГОУВПО «Мурманский государственный технический университет», кафедра экономической теории и национальной экономики, *EVDolmatova@rambler.ru*)

**Аннотация:** Современные экономические системы являются смешанными, но в них имеются институциональные различия, преодолеть которые невозможно. Появление и развитие разных типов экономических систем обусловлено различиями их базовых институтов.

**Abstract:** Modern economic systems are mixed societies and they have institutional differences which can not be overcome. The fact of functioning and developing of various economic systems is determined by the differences of their basic institutions.

Экономика представляет собой многоуровневую и многоаспектную систему со свойственным ей институциональным комплексом. Впервые различия в экономическом устройстве государств выявил В. Ойкен в 1947г. в работе «Основания национальной экономики». Проведя исследования по разным эпохам, В. Ойкен выделил две формы экономики: меновую и неменовую (централизованно управляемую экономику). В. Ойкен создал новую концепцию – ордолиберализм или теорию хозяйственного порядка. По мнению В. Ойкена, хозяйственный порядок не образуется сам по себе, а устанавливается в зависимости от конкретных исторических обстоятельств. С позиции институционализма можно отметить, что хозяйственный порядок как институт формируется под воздействием сложившихся традиций, правил и обычаев в обществе. Поэтому хозяйственный порядок, сформированный в обществе, достаточно устойчив и долговечен как и сами обычаи и традиции.

Исследованием форм экономического устройства также занимался К. Поланьи. Он выделяет следующие основные формы интеграции в хозяйстве: редистрибуция, обмен и реципрокность. Редистрибуция представляет собой аккумуляцию и собирание для последующего вторичного распределения и раздачи. По-мнению К. Поланьи именно через редистрибуцию в обществе достигается «воссоединение распределенного, разделенного труда» (3, с.40-41). Под обменом понимается «двустороннее движение товаров между субъектами, ориентированными на прибыль, получающуюся в результате для каждого от итогов соглашения» (3, с.42). Реципрокность – движение товаров и услуг (а также людей) между взаимодействующими сторонами на симметричной основе, т.е.

взаимопомощь родственников, деревень и даже государств, например в форме ленд-лиза (3, с.36).

Первые две формы интеграции экономического процесса – обмен и редистрибуция – выделяются в качестве основы классификации всего разнообразия национальных хозяйств. В результате с точки зрения институциональной базы выделяются два альтернативных типа хозяйственных систем: рыночная и редистрибутивная экономики. Кроме того, К. Поланьи отметил, что эти виды экономик обладают различающимися институциональными комплексами, а именно в рыночной экономике доминирующей формой взаимодействия между участниками хозяйственного процесса является обмен, а в редистрибутивной – преобладает движение благ и услуг к центру и из него.

На современном этапе развития экономической теории в исследованиях ученых Новосибирской экономико-социологической школы также выделяются два типа X- и Y-экономик (1, с.87), характеризующихся доминированием в структуре качественно различных экономических институтов.

Концепция X- и Y-экономик выделяет те базовые институты, которые, с одной стороны, необходимы для формирования модельного представления об экономической подсистеме, т.е. из всего множества экономических связей выделяют постоянно воспроизводящиеся отношения, которые характеризуют экономики разных стран в разные периоды экономического развития как имеющие общие черты. С другой стороны, этот набор должен быть достаточным для того, чтобы дать полное описание экономических процессов.

Общеизвестно, что в экономике рассматриваются, прежде всего, отношения по поводу использования ограниченных благ. Поэтому первой функцией базовых институтов в экономической системе будет организация распределения запасов ограниченного блага между людьми, т.е. отношения собственности (2, с.336). Этой функции соответствует пара институтов – условной верховной собственности для X-экономик и частной собственности – для Y-экономик. Институт верховной условной собственности означает, что собственником основных ресурсов и средств производства признается общество в целом. Это предполагает возможность использования производимых и потребляемых благ по устанавливаемым верховным уровнем управления правилам, но границы между экономическими субъектами в правах собственности могут переустанавливаться. В каждый исторический период появляются признанные представители имущественного интереса, либо в виде князя или царя, либо в виде государственных органов разного уровня. Институт частной собственности, применяемый в Y-экономиках, определяет, что лица или организации, владеющие собственностью, обладают

соответствующей полнотой прав и ответственности по ее использованию и распоряжению.

Вторая функция, необходимая при воспроизводстве экономической структуры, – обеспечение взаимодействия между структурными элементами. В модели X-экономик обеспечение взаимодействия осуществляется на основе редистрибуции, включающей в себя акты аккумуляирования, согласования и распределения, что наиболее наглядно было представлено в экономике СССР. В модели Y-экономик взаимодействие осуществляется на основе обмена или встречных актов купли-продажи производимых продуктов и услуг, имеющих характер товаров (1, с.89).

Третья функция экономических институтов – поддержание структуры и воспроизводство структурных элементов хозяйственной системы. Институтами, обеспечивающими реализацию соответствующих механизмов, являются: для X-экономик – институт координации, для Y-экономик – институт конкуренции. Основным механизмом, определяющим характер взаимодействия между участниками экономической деятельности в рамках распределенной собственности, выступает координация, означающая соотнесение действий участников между собой. Развитие ребустритивных экономик стихийно порождает потребность в организации координированных действий участников хозяйственного процесса. Можно заметить, что редистрибуция невозможна без института координации действий участников хозяйственной деятельности и результатов их труда. Если в рыночных экономиках отношения между субъектами рынка регулируются институтом конкуренции, обеспечивающим необходимые экономические пропорции, то в редистрибутивных экономиках аналогичную роль выполняет институт координации. Он регулирует эффективное использование дефицитных ресурсов и производимых благ и услуг в интересах всего хозяйства в целом, определяет направления материальных потоков, обеспечивает межотраслевые пропорции.

Четвертая функция, без которой любая экономическая система не будет существовать и воспроизводиться, – это принуждение участников к деятельности. Институтами, обеспечивающими эту функцию в разных типах экономических систем, являются служебный труд в X-экономике и наемный труд в Y-экономике. В редистрибутивных экономиках возможность использования производимых на объектах распределенной собственности благ обуславливается трудовым вкладом экономически активного населения в ее функционирование и развитие. Термин «институт служебного труда» введен О.Э. Бессоновой (1, с.92). Служебный труд считается в обществе обязательным для всех трудоспособных граждан. Именно такое отношение к труду проявлялось в командной экономике, предшествовавшей рыночному курсу России.

Частная собственность на средства производства и на рабочую силу обуславливают институт найма труда. Наемный труд является всеобщим институтом, регулирующим привлечение общественных сил к труду и обеспечивающим их воспроизводство в условиях частной собственности. С этой точки зрения, трудовые отношения в рамках индивидуального предпринимательства также означают найм, но собственной рабочей силы, когда это является более выгодным по сравнению с наймом рабочей силы извне.

Пятая функция – формирование и доведение сигналов обратной связи, благодаря которым экономическая система самонастраивается и корректируется. Можно отметить, что в современных экономических условиях обратная связь приобретает особое значение. Обратная связь представляет собой возможность устойчивого функционирования всей институциональной системы. Передачу сигналов обратной связи обеспечивают институт пропорциональности в X-экономике и институт прибыли в Y-экономике. В период функционирования командной экономики на территории России (СССР), пропорциональность представляла собой условие функционирования распределенной собственности, а потому определяла действие института. Система социальных отношений и институтов должна соответствовать характеристикам данной среды. Институт пропорциональности обеспечивает согласованность действий элементов институтов и означает пропорциональное и планомерное развитие. На примере института прибыли можно показать действие базового экономического института, определяющего направленность человеческих действий в рыночных экономиках. По мнению С.Г. Кирдиной, институт прибыли обеспечивает наличие и воспроизводство необходимого в условиях обособленной частной собственности постоянного запаса, в котором так нуждается производитель. Как видим, оба института формируют необходимые воспроизводственные пропорции.

Таким образом, институциональные комплексы X- и Y-экономик включают по пять базовых институтов, составляющих ядро этих экономик. Каждый из базовых институтов имеет свои функции, но они равнозначны с точки зрения важности. Следует отметить, что автор данной теории С.Г. Кирдина отмечает, что X- и Y-экономики – теоретические абстракции (1, с.147). В реальной жизни рыночные и редистрибутивные институты используются одновременно. Одни из них являются базовыми, а другие комплементарными, причем базовые носят доминирующий характер и задают ограничения для действия комплементарных. Именно базовые институты определяют формирование и развитие одного из типов экономик.

### **Список литературы:**

1. Кирдина, С.Г. X- и Y-экономики: Институциональный анализ / С.Г. Кирдина. – М.: Наука, 2004.
2. Нестеренко, А.Н. Экономика и институциональная теория / А.Н. Нестеренко. – М.: УРСС, 2002.
3. Polanyi, K. The livelihood of man / K. Polanyi. - New York: Acad. Press, 1977.

## **Об опыте интеграции предприятий рыбной отрасли за рубежом**

**Жулева О.И.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Экономической теории и национальной экономики», e-mail: [olga-zhuleva@rambler.ru](mailto:olga-zhuleva@rambler.ru))

**Abstract:** In the paper varieties of integration, which were used in developed countries, have been considered. Also this experience can be usefull for our country.

На сегодняшний день во многих странах мира, особенно в развитых, прослеживается тенденция к интеграции производственных процессов. Причем она воплощается в жизнь уже не одно десятилетие. Но в России, в то время как в развитых капиталистических странах шли полным ходом интеграционные процессы, наблюдалась обратная тенденция к дезинтеграции. Это было связано, прежде всего, с историческим переломом – переходом от административно-командной системы к рыночной.

Мировой опыт показывает, что существует несколько вариантов интеграции производственных процессов в рыбной промышленности.

В свое время с серьезными трудностями столкнулись рыбопромышленные комплексы многих стран мира, в частности, Запада. Там отрасль также была реформирована. При этом простые граждане далеко не всегда полностью поддерживали свои правительства. Тем не менее, реформирование рыбной промышленности на Западе отличалось куда более либеральным характером, чем в России. Оно и понятно. Там резких сломов существующего строя не было, зато имел место длительный опыт хозяйственной деятельности в условиях рынка.

Конечно, в каждой отдельной взятой стране применялись разные методы реформирования с учетом национальной специфики. Если рассматривать опыт скандинавских стран, например, в рыбной промышленности Норвегии еще в 60-е г.г. 20 в. была введена программа государственной поддержки, которая преследовала цель стабилизировать отраслевую доходность. Рыболовство тогда занимало центральное место в экономике страны. Но норвежский рынок сильной стабильностью не отличался.

В конце 80-х г.г. был взят курс на изменения в организации рыбной промышленности Норвегии. Связано это было, прежде всего, с убыточностью отрасли, основной причиной чего было ее прямое государственное регулирование. Главным было не получение прибыли, а осуществление региональной политики. Отрасль была представлена на норвежском рынке «множеством мелких и средних малоинтегрированных



предприятий, имелся слишком большой рыболовецкий флот». При этом «избыточные рыболовецкие и перерабатывающие мощности поддерживались государственными субсидиями» (1, с.44).

С начала 90-х г.г. снизилась государственная поддержка рыбной отрасли. Сохранились только монополия на торговлю на первичном рынке и право устанавливать минимальные цены на продукцию рыбопереработки. Кроме того, были внесены изменения в законодательство, давшие продавцам «гибкие полномочия в соответствии с новыми представлениями о рациональности» (3, с. 279).

Надо отметить, что, по сравнению с другими странами, в Норвегии традиционно высока роль государства в управлении рыболовством. Но кроме государства в этой стране значительные полномочия отводятся различным «рыбным» организациям.

В принципе фактически единственная задача государства в Норвегии сегодня – «обеспечить благоприятные условия для проведения исследований и развития отрасли» (155, с. 45). Тем не менее, государство не упустило финансовые рычаги управления рыболовством – именно оно регулирует среднюю норму прибыли по отрасли, применяет серьезные экономические санкции против роста числа посредников при сбыте продукции и контролирует экспортные цены (6, с.80). Все это позволяет создавать комплексы по производству рыбопродукции в этой стране.

Широкое распространение в Норвегии получило развитие аквакультуры, начавшееся еще в конце 60-х г.г. 20 в. Более того, в будущем именно на такой способ обеспечения перерабатывающих предприятий сырьем делаются большие ставки. Норвежская программа развития рыбной промышленности до 2020 г. отводит традиционному рыболовству вспомогательную роль. Основная масса рыбных биоресурсов должна быть выращена искусственно. При этом рыбной отрасли отводится роль основного источника пополнения казны, как это уже было раньше (до начала 80-х г.г.), а норвежский экспорт планируется увеличивать за счет экспорта готовой рыбной продукции (2).

Не меньший интерес на сегодняшний день представляет для России и опыт Исландии. Там основу рыбной отрасли составляют малые и средние береговые рыбоперерабатывающие предприятия. Эта страна является примером того, что рыбная отрасль все же может успешно существовать без государственных дотаций. Часто Исландию рассматривают как пример наиболее удачного функционирования рыбной отрасли. Система управления и использования национальных морских ресурсов исключительной экономической зоны Исландии считается одной из самых совершенных в мире. Технология вылова и переработки сырья в этой стране одно из самых передовых в мире. Она позволяет увеличить стоимость продукции в 3 раза. Становлению современной системы рыбной отрасли в Исландии предшествовал долгий политический опыт и

использование в практике рыболовства самых современных технических достижений, экономических и банковских технологий применительно к национальному рыболовству. В результате после десятилетия крайне трудного состояния экономики и особенно уязвимого рыбохозяйственного комплекса в послевоенный период, Исландия смогла выработать эффективный механизм и продолжает его совершенствовать далее.

Не обошлось без проблем и в англоязычных странах, таких как Великобритания, США и Новая Зеландия. Само реформирование отрасли в этих странах носило более либеральный характер, чем в России.

Одним из наиболее интересных в сфере реформирования рыбной отрасли является опыт США. Там практически сразу же после проведения приватизации «общество утратило возможность стабильного вылова рыбы в длительной перспективе» (6, с. 75). В результате для выхода из создавшейся ситуации государство вновь было вынуждено взять ситуацию под свой контроль. Все управление отраслью было возложено на национальную службу морского рыболовства. Оно осуществляется через региональные советы, которые под контролем федеральных властей разрабатывают планы по управлению рыбными ресурсами. Всего действует восемь таких советов.

В свою очередь национальная служба морского рыболовства (НСМР) имеет пять региональных подразделений, которым делегируется ряд функций. При этом государство контролирует сбыт продукции отрасли посредством федеральной контрактной системы и финансирует научно-исследовательские программы и разработку программ управления рыболовством на перспективу.

Американская модель отличается меньшим количеством элементов и большим количеством разнонаправленных связей. Ассоциации рыбаков включены в управление отраслью, распределяя индивидуальные квоты между членами ассоциации, отстаивая интересы рыбаков перед властью и защищая свои ресурсы от чужих пользователей, контролируют экспорт и импорт рыбопродукции (4).

Не меньший интерес, чем описанные выше модели, представляет для России и Японский опыт. В Японии сегодня существует масса частных компаний, занимающихся прибрежным, морским и океаническим промыслом рыбы и переработкой. Причем перерабатывающих предприятий в Японии относительно мало, и все они ориентированы в основном на экспорт, а не на поставки на внутренний рынок. Это связано, прежде всего, с тем, что японцы в большей мере потребляют свежую полуживую рыбу.

Все рыбные предприятия этой страны работают, что называется, на свой страх и риск. Функция государства в отрасли сводится к контролю за этими предприятиями с помощью действующего в стране закона о рыболовстве. В нем предельно четко прописаны все условия, на которых

предприятие может заниматься промыслом. Система квотирования установлена только по отношению к некоторым видам морских биоресурсов. Других ограничений для японских рыбопромышленников фактически нет. На сегодняшний день главной идеей японцев, воплощаемой в жизнь, является переориентация на аквакультуру. Принцип действия рыбной отрасли Японии в будущем – выращивание ресурсов и их потребление. Что касается уровня развития предприятий аквакультуры в Японии на современном этапе, то этот уровень достаточно высок уже сейчас (5).

Если в России управление сосредоточено практически полностью в руках государства, то, например, в США, где, кстати, в свое время был использован опыт нашего ближайшего соседа Норвегии, в управление отраслью помимо государства включены также ассоциации рыбаков, которые распределяют индивидуальные квоты между членами ассоциации, отстаивают интересы рыбаков перед властью и защищают свои ресурсы от чужих пользователей. Кроме того, ассоциации имеют довольно широкие возможности, чтобы влиять на рынок. В частности именно они определяют экспортеров продукции, контролируют импорт и осуществляют маркетинговую деятельность. В функции государства при такой системе управления отраслью входят распределение, контроль, рента, а также исследовательская деятельность и программы развития отрасли (5). Таким образом, очевидно, что ассоциации имеют большое влияние в США. Так же обстоят дела с управлением рыбной отраслью в Исландии, Японии и Норвегии. В России ассоциации пока не имеют таких полномочий.

### **Список литературы:**

1. Венникова, Н. Рыба заменит нефть / Н. Венникова // Эксперт. – 2003. - №17 – С. 42-46.
2. Жаворонков П. Рыба под «зонтиком». [Норвегия сделала атлантического лосося мировой знаменитостью](#) // [Компания](#) [Электронный ресурс]. – 12 февраля 2002. – № 251. – Режим доступа: [http://www.ko.ru/document.asp?d\\_no=6247&p=1](http://www.ko.ru/document.asp?d_no=6247&p=1).
3. Иванов, И.В. Система управления рыбными ресурсами Норвегии / И.В. Иванов // Вестник МГТУ. – 2001. - Т.4. - №2.
4. Кто рулит рыбой. Система управления рыбной отраслью в России есть, но она не работает // Дальневосточный капитал [Электронный ресурс]. – 2005. - №9. – Режим доступа: <http://www.zrpress.ru/dk/2005/9/4>.
5. Соловьева С. Судзуки Акира, заслуженный профессор университета Хоккайдо: «Японцы не могут даже представить ситуацию, когда рыболовное судно обстреливают и топят» // Камчатское время

[Электронный ресурс]. – 05 апреля 2001. – Режим доступа:  
[http://troyka.iks.ru/kv/archive/05\\_04\\_2001/5/shtml](http://troyka.iks.ru/kv/archive/05_04_2001/5/shtml).

6. Теория и практика морской деятельности. Серия научных публикаций под общей ред. Проф. Войтоловского Г.К. Выпуск 1. Размышления о рыболовстве: поиск подходов к устойчивому развитию. – М.: СОПС, 2003 – 144с.

## **Проблемы и основные факторы развития топливно-энергетического комплекса**

**Константинова С.А.** (МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики)

Топливо-энергетический комплекс России играет важную роль в экономике страны. Эта роль еще более возросла на фоне резкого падения объемов производства в других отраслях экономики, т.к. была сохранена энергетическая независимость России.

В последнее время продолжается увеличение добычи газа, нефти и угля, производства электроэнергии, объема и глубины переработки нефти. В результате проведенных структурных преобразований (либерализации и приватизации) производственные структуры ТЭК, в основном, адаптировались к рыночным методам хозяйствования. Сформировались основы регулирования хозяйственных отношений в энергетическом секторе экономики, включая также вопросы недропользования, налогообложения и ценообразования.

В результате этого ТЭК стал одним из устойчиво работающих производственных комплексов российской экономики, влияющими на состояние и перспективы развития национальной экономики, и обеспечивающим около 1/4 производства валового внутреннего продукта, 1/3 объема промышленного производства и доходов консолидированного бюджета России, примерно половину доходов федерального бюджета, экспорта и валютных поступлений (1).

При этом надо отметить ряд факторов, негативно влияющих на функционирование и развитие ТЭК.

Основными факторами, сдерживающими развитие комплекса, являются:

- высокая (более 50 процентов) степень износа основных фондов;
- ввод в действие новых производственных мощностей во всех отраслях ТЭК сократился в 2-6 раз;
- практика продления ресурса оборудования закладывает будущее отставание в эффективности производства. Наблюдается высокая аварийность оборудования, обусловленная низкой производственной дисциплиной персонала, недостатками управления, а также старением основных фондов. Все это повышает вероятность возникновения аварийных ситуаций в энергетическом секторе;
- дефицит инвестиционных ресурсов и их нерациональное использование. При высоком инвестиционном потенциале отраслей ТЭК

приток в них внешних инвестиций составляет менее 13 процентов общего объема финансирования капитальных вложений. При этом 95 процентов указанных инвестиций приходится на нефтяную отрасль. В газовой промышленности и в электроэнергетике не создано условий для необходимого инвестиционного задела, в результате чего эти отрасли могут стать тормозом начавшегося экономического роста;

- несоответствие производственного потенциала ТЭК мировому научно-техническому уровню. Доля добычи нефти за счет современных методов воздействия на пласт и доля продукции нефтепереработки, получаемой по технологиям, повышающим качество продукции, низка. Энергетическое оборудование, используемое в нефтяной, газовой и электроэнергетической отраслях, устарело и неэкономично, ;

- отставание развития и объективный рост затрат на освоение перспективной сырьевой базы добычи углеводородов, и особенно в газовой отрасли;

- отсутствие рыночной инфраструктуры и цивилизованного энергетического рынка. Не обеспечивается необходимая прозрачность хозяйственной деятельности субъектов естественных монополий, что негативно сказывается на качестве государственного регулирования их деятельности и на развитии конкуренции;

- высокая зависимость нефтегазового сектора и, как следствие, доходов государства, от состояния и конъюнктуры мирового энергетического рынка. Наблюдается тенденция к дальнейшему повышению доли нефти и газа в структуре российского экспорта, вместе с тем недостаточно используется потенциал экспорта других энергоресурсов, в частности электроэнергии. Это свидетельствует о продолжающемся сужении экспортной специализации страны и отражает отсталую структуру всей экономики России;

- отсутствие развитого и стабильного законодательства, учитывающего в полной мере специфику функционирования предприятий ТЭК(1).

Основными факторами, которые будут определять развитие ТЭК в первой четверти XXI века, являются:

- динамика спроса на топливно-энергетические ресурсы и углеводородное сырье внутри страны, обусловленная темпами роста национальной экономики и ее удельной энергоемкостью, а также ценами на энергоносители;

- масштабы реализации ресурсо- и энергосберегающих технологий как в энергетическом секторе, так и в других секторах экономики;

- состояние мировой экономической и энергетической конъюнктуры, степень интеграции в мировое энергетическое пространство;

- устойчивое развитие минерально-сырьевой базы;
- формирование благоприятного инвестиционного климата с учетом совершенствования налогового, ценового и таможенного регулирования;
- создание экономических стимулов для уменьшения воздействия энергетики на окружающую природную среду;
- масштабы использования научно-технических достижений в ТЭК и подготовка перехода к энергетике будущего (1).

Поставленная задача достижения качественно нового состояния ТЭК диктует жесткие требования к выбору мер государственного регулирования и взаимной ответственности всех участников процесса.

В результате реализации мероприятий, предусмотренных настоящим документом, должны быть обеспечены: рост эффективности использования потенциала энергетического сектора для социально-экономического развития страны, стабильное и эффективное удовлетворение потребностей развивающейся экономики и населения в топливно-энергетических ресурсах и повышение конкурентоспособности продукции ТЭК и его услуг на мировом рынке (2).

Поэтапное формирование энергетического рынка с развитием соответствующей инфраструктуры позволит обеспечить постепенную рационализацию топливно-энергетического баланса, самофинансирование производственной и инвестиционной деятельности организаций ТЭК.

Рост капиталовложений в энергетический сектор, в том числе значительный приток прямых и портфельных иностранных инвестиций, должен последовательно распространиться на другие отрасли экономики как благодаря росту заказов на их продукцию и услуги, так и вследствие накопления капитала в обрабатывающих отраслях экономики (2).

### **Список литературы:**

1. Распоряжение правительства РФ от 28 августа 2003 г. № 1234-Р. Энергетическая стратегия России на период до 2020года.
2. <http://www.energy-law.ru/law/1163/>
3. <http://www.energy-law.ru/law/1171/>
4. <http://www.energy-law.ru/law/1160/>

## **Кризис в России — объективное следствие реставрации капитализма и глобализации**

**Котомин А.Б.** (г. Анапты, ИЭП КНЦ РАН, e-mail: [abkotomin@iep.kolasc.net.ru](mailto:abkotomin@iep.kolasc.net.ru))

**Аннотация** A few theories of economy crisis are exists. There are “Theory of world plot”, Neoliberal approach, Theory of economy cycles and Marxist approach. Contemporary crisis in Russia is a result of capitalism restoration and involving into the imperialistic system of globalization. If we want to catch up arrears, to save Russia, we will be back to the way of socialism.

Современный финансовый кризис является звеном в цепи кризисов различных типов, которые порождены самой природой капитализма, рыночной, либеральной моделью экономики.

В течение почти двух столетий развития капитализма экономические кризисы случались 20 раз.

В 1857 году в результате массовых банкротств железнодорожных компаний разразился первый мировой экономический кризис, который вызвал обвал рынка акций, кризис банковской системы США, кризисы в странах Европы и Латинской Америки.

В 1873 году произошел второй, и до сих пор – самый продолжительный мировой экономический кризис, продолжавшийся 5 лет. Он был вызван кредитным подъемом в Латинской Америке и спекулятивным бумом на рынках недвижимости в Германии и Австрии. Результат - обвал фондовых рынков Вены, Цюриха и Амстердама, финансовый кризис в США из-за отказа германских банков пролонгировать кредиты.

Через тридцать с небольшим лет разразился Мировой финансовый кризис 1914 года. Первая мировая война вызвала тотальную распродажу ценных бумаг иностранных эмитентов ведущими империалистическими державами с целью финансирования военных расходов.

Всего через пятнадцать лет разразилась Великая депрессия (1929-1933 гг.) – типичный кризис перепроизводства. Нехватка денежной массы на фоне растущего производства привела к падению производства на 35-40%, массовой безработице (около 30 млн. человек в ведущих капиталистических странах), падение ценных бумаг на 40 млрд долларов США.

Далее последовали кризисы 1973 года (Первый энергетический), 1987 года («Черный понедельник», инвестиционный).

Только в 1990-е годы в мировой экономике произошло несколько кризисов, охвативших целые группы стран:

- 1992-1993 гг. – валютный кризис в странах ЕС (Великобритания, Италия, Швеция, Норвегия и Финляндия);



- 1994-1995 – экономический кризис, начавшийся в Мексике, распространился на другие страны Латинской Америки;
- 1997-1998 – финансовый кризис, начавшийся в Юго-Восточной Азии (Корея, Малайзия, Таиланд, Индонезия, Филиппины), распространился на Восточную Европу (Россия, ряд стран из бывшего СССР) и Латинскую Америку (Бразилия).

Нынешний финансово-экономический кризис по своим масштабам является глобальным, впервые после Великой Депрессии охватившим весь мир.

Существует несколько подходов к объяснению причин кризисных явлений, поразивших экономику России. Это теория «Мирового заговора», неолиберальный (монетаристский) подход, теория циклического развития экономики и марксистский подход.

**«Мировой заговор».** США еще в 1970-е, или в 1980-е годы осознали, что проигрывают экономическое соревнование социализму или тому, что возможно вырастет на его почве. Поэтому была придумана схема, позволявшая этой стране исключительно «потреблять» то, что производят другие, и держать этих «других» в полной зависимости от своих потребностей. Эта схема привела к краху СССР, а в 1990—2000-е создала гигантский фантом глобальной экономики, который теперь рухнет, но грозит увлечь за собой всех, кто будет следовать их курсом. Конечно, к данной теории можно относиться с юмором, однако ее сторонники справедливо указывают на факт ценового сговора США и Саудовской Аравии, обрушившего в 1982 году нефтяной рынок и приведшего к тому, что в середине 90-х российская нефть продавалась по цене около 10 долларов США за баррель. Безусловным фактом является существование в недрах госдепартамента США плана по развалу СССР, а также финансовая подпитка с их стороны «оранжевых» революций на постсоветском пространстве.

Ряд экспертов указывает на то, что использование доллара в качестве мировой резервной валюты базируется не столько на реальном финансово-экономическом превосходстве США, сколько на их военной мощи. На внутреннем рынке США денежная масса сбалансирована с требуемым количеством товаров, но на внешнем, мировом, доллары обеспечиваются уже не товарами и ценностями США, а военным могуществом и способностью в большинстве стран мира приводить к власти свои креатуры, то есть доллар обеспечивается фактически товарами и ценностями этих стран. Пока США могучи, доллар обеспечен; как только они ослабнут, долларовая пирамида рухнет, и для отдачи огромных накопленных долгов, многократно превышающих ВВП страны, придётся либо снизить курс доллара в десятки раз, либо продавать всё до последней нитки. Удар по этой надёжной, продуманной системе нанесло появление

евро и исчезновение военной угрозы в лице СССР и Варшавского Договора. Из соображений безопасности центральные банки стран мира, частные вкладчики начали переводить свои активы в евро, и на сегодняшний день доля европейской валюты составляет в среднем более 40% их резервов. Чтобы связать освобождающиеся денежные массы, правящие круги США, во-первых, попробовали найти нового мирового врага, для борьбы с которым потребовалась бы консолидация вокруг них союзников, а во-вторых, поднять учётную ставку настолько высоко, чтобы хранить накопления в долларах было выгоднее, чем в евро. Первая мера с треском провалилась, а вторая привела к многолетней гонке вверх учётных ставок США и ЕС, и финишем в виде банкротства ипотечных подписчиков в штатах, вызвавшего цепную реакцию всей банковской системы сначала США, а потом и Европы. Белый Дом обрушил ставку с 5 процентов почти до нуля, но было поздно. Чтобы справиться с возникшими трудностями, а именно получить больше свободной наличности для спасения своего бизнеса в США и ЕС, западные инвесторы где-то с августа 2008г. начали лавинообразный сброс российских ценных бумаг, что запустило механизм кризиса в России.

**Неолиберальный подход.** Причина кризиса в мире – избыточная ликвидность в экономике США, а для России – «перегрев» экономики за счет притока «шалых» нефтедолларов, в целом же кризис - следствие ослабления денежно-кредитной политики государства. Проблемы рынка ипотечного кредитования в США стали лишь *первым спусковым механизмом* этого кризиса. В мировой экономике одним из основных показателей реального экономического роста является состояние рынка недвижимости. Если строят больше жилья, предприятий и на все это находятся покупатели, то и вся экономика находится в стадии роста. Рынок ипотеки обеспечивает финансовые механизмы притока инвестиций в строительную отрасль. Поэтому в США, для поддержания роста в этой отрасли процессы получения ипотечных кредитов были настолько упрощены, что их смогли брать даже ненадежные клиенты. При этом какое то время проценты по кредиту оставались низкими и заемщик был в состоянии их выплачивать и погашать кредит, но затем, когда проценты возрастали, выплаты по кредитам начинали задерживаться или прекращались вовсе.

Объем выданных ипотечных кредитов в США вырос с \$238 млрд в III квартале 2000 г. до \$1199 млрд в III квартале 2003 г. После начала кризиса он сократился до \$415 млрд в III квартале 2008 г.

Главная проблема банков – надежность заемщика. Для банков важно не только, чтобы возврат денег по кредитам происходил, но и чтобы он происходил вовремя, иначе у него могут возникнуть проблемы с выполнением собственных обязательств. Поэтому в банковской системе для снижения кредитных рисков применяется механизм секьюритизации (в

системе страхования аналогом этого является перестрахование). Банк может поделиться частью своих доходов от выданного кредита с другими банками, но с условием, что они обязуются помочь ему в случае экстренной ситуации с этим кредитом, т.е. возьмут на себя часть рисков по нему. Это изобретение значительно снизило риски каждого конкретного займа, оно позволило быстро собирать на рынке деньги и направлять их туда, где они в данный момент нужны. Это позволило перераспределять риски во времени и пространстве и значительно увеличить эффективность использования денег и, разумеется, резко расширить число тех, кому можно их одалживать.

Однако все преимущества этой системы превращаются в ее недостатки, если невозвраты кредитов происходят одновременно во многих точках. Тогда выясняется, что возникшие проблемы касаются не только тех банков, с которыми должник не смог расплатиться, но и всех остальных, связанных с ними обязательствами по секьюритизации. Когда число кризисных случаев достигает критической точки, выясняется, что ни один банк уже не является надежным, потому что все имеют огромные обязательства по обслуживанию чужих рисков. Это и привело к ситуации, когда «у Фредди и Фанни кончились мани», а затем перекинулось на всю банковскую систему.

***Второй приводной механизм кризиса*** лежит в несколько иной плоскости и связан с тем, что:

Америка живет в долг: в 2007 г. экспорт товаров и услуг из США составил \$1,62 трлн долларов (для сравнения: китайский равнялся 1,34 трлн долларов, а российский — \$0,39 трлн), а импорт \$2,35 трлн. Отсюда дефицит торгового баланса;

Доллар имеет статус резервной валюты. Развивающиеся страны (и Россия) стремятся сберечь заработанные на торговле с США доллары в своих резервах. И не потому, что им нечего купить на них, а потому, что считают более важным сэкономить их в качестве страховки, нежели потратить (наши стабфонды!). В результате они всегда продают за доллары больше, чем покупают на них, а курсы их валют занижены относительно доллара. Чтобы компенсировать невыгодные условия торговли с развивающимися странами, Федеральная резервная система США поддерживала сверхнизкие ставки внутреннего кредита, как за счет эмиссии, так и за счет того, что скопленные развивающимися странами доллары не лежали на депозитных счетах. В то же время развивающиеся страны охотно кредитуют американское правительство и частный бизнес, покупая их ценные бумаги. В результате, Китай и Россия являются держателями более 60% обязательств США, т.е. их колоссального внешнего долга. Затем, легкодоступные для американских производителей и потребителей кредитные доллары вновь с легкостью перемещаются на развивающиеся рынки либо в виде кредитов, либо в виде оплаты за

поставленные товары. При этом общее количество номинальных долларов (реальные доллары плюс различные долговые обязательства) в этом круговороте значительно увеличивается. Как и в случае с секьюритизацией, повсеместная доступность долларов стимулирует повсеместный экономический рост, однако объем кредитных обязательств постоянно растет, надувая очередной финансовый пузырь.

В России такой финансовый пузырь был надут, *во-первых*, при помощи «капитализации» крупнейших экспортеров сырья. Балансовая стоимость активов крупнейших нефтяных компаний, «Газпрома», «Норильского никеля», «Русала» и ряда других была во многие разы превышена объемами выпуска ценных бумаг (акций, облигаций). Пока конъюнктура мировых товарных и фондовых рынков была благоприятной, цены на российское сырье постоянно росли, западные инвесторы охотно скупали эти ценные бумаги, а западные банки столь же охотно давали многомиллиардные долларовые кредиты. Как только конъюнктура резко изменилась, стоимость ценных бумаг обвалилась, выяснилось, что наши корпорации, включая банки, не в состоянии обслуживать накопленные долги, которые составили на конец 2007 г. около \$417 млрд (на конец 2005 – только 108).

*Во-вторых*, привлечение российскими банками кредитных средств на мировом рынке капитала позволило им проводить экспансию на кредитном рынке, что привело к повышению доступности кредитов и понижению ставок на внутреннем рынке. При этом кредитная позиция банков устойчиво ухудшалась – в конце 3 квартала 2008 г. она была в минусе примерно на \$100 млрд. Так был надут кредитный пузырь.

После падения цен на нефть и другое сырье, а также ограничения заимствований на внешнем рынке чистый приток капитала в экономику России (\$83 млрд в 2007 г.) сменился его чистым оттоком (\$130 млрд в 2008 г.). Произошла девальвация рубля на 50%, сократились валютные запасы на \$45 млрд (а золотовалютные – на 51,7), выросла инфляция, повысились ставки по кредитам.

Таким образом, в основе мирового финансово-экономического кризиса, по мнению наших экономистов либерального толка, лежат макроэкономические, микроэкономические и институциональные причины. В качестве ведущей макроэкономической причины ими называется избыток ликвидности в экономике США, что определялось рядом факторов:

Общее снижение доверия к странам с развивающимся рынком после кризиса 1997-1998 гг.

Инвестирование в американские ценные бумаги странами, накапливающими валютные резервы (Россия, Китай) и в нефтяные фонды (страны Персидского залива).

Политика низких процентных ставок ФРС в 2001-2003 гг. для предотвращения циклического спада в экономике США.

Под влиянием избыточной ликвидности активизировался процесс формирования рыночных пузырей – т.е. искаженной, завышенной оценки различных видов активов. В разные периоды такие пузыри формировались на рынках недвижимости, акций и сырьевых товаров. Это стало составной частью кризисного механизма. Согласно данным межстрановых исследований, охватывающих длительные периоды времени, кредитная экспансия, является одним из типичных условий финансовых кризисов. Таким образом, риски развития кризисов как следствие ослабления денежно-кредитной политики государства, реализовавшиеся в 2007-2008 гг., являются не исключением, а общим правилом!

В числе микроэкономических факторов финансового кризиса экономисты либерального толка называют развитие производных финансовых инструментов (прежде всего – производных облигаций). Считалось, что они позволят снизить риски, распределяя их среди инвесторов. На самом деле их использование привело к маскировке рисков и снизило качество ипотечных кредитов.

В числе институциональных причин отмечается недостаточный уровень оценки финансовых рисков регуляторами рынков и рейтинговыми агентствами.

В результате американский кредитный рынок впал в паралич, американские корпорации срочно приступили к распродаже зарубежных активов и выводу денег из других стран. Это привело к распространению кризиса из США по всему миру и его перерастанию из финансового в экономический.

Что же касается России, то здесь быстрый рост государственных расходов и импорта маскировался повышением цен на нефть и другое экспортное сырье. Увеличивалась продовольственная зависимость страны от импорта. Надувались финансовые и кредитные пузыри. Все это сделало экономику России уязвимой для удара глобального кризиса. И как только произошел обвал фондового рынка, а затем и кредитного рынка из-за снижения кредитоспособности заемщиков, в России начал раскручиваться финансово-экономический кризис.

По прогнозам Министерства экономического развития ожидается, что в 2009 г. и в период 2010 и 2011 гг. внешние условия развития российской экономики ухудшатся по сравнению с предшествующим трехлетним периодом. Это произойдет вследствие замедления роста спроса у ведущих импортеров российских товаров и снижения цен на сырье.

Это взгляд на вещи неолибералов, которые считают, что если Россия «вошла» в капитализм, то нечего пенять на кризисы, необходимо только грамотно применять антикризисные механизмы, такие же, как на западе,

но с учетом российской специфики. Рецепт выхода из кризиса – достаточно высокая, но сдерживаемая инфляция, сжатие денежной массы и увеличение процентной ставки. Пока же это не даст результата – «проедание» накопленных за счет нефтедолларов фондов при дефицитном бюджете.

**Циклическое развитие цивилизации и экономики.** Развитие мировой экономики определяет вековая тенденция и цикл Кондратьева (45-60 лет), связанный со сменой технологических укладов и инновационным развитием экономики и общества. Циклы воспроизводства основного капитала (15-20 лет) отмечал еще К. Маркс. Ряд экономистов выделял инвестиционные циклы (7-11 лет) и инфраструктурные инвестиционные циклы (15-25 лет). **Нынешнее положение в мире, по теории Кондратьева, можно назвать «зимой» экономики, которая может затянуться на 20 лет.**

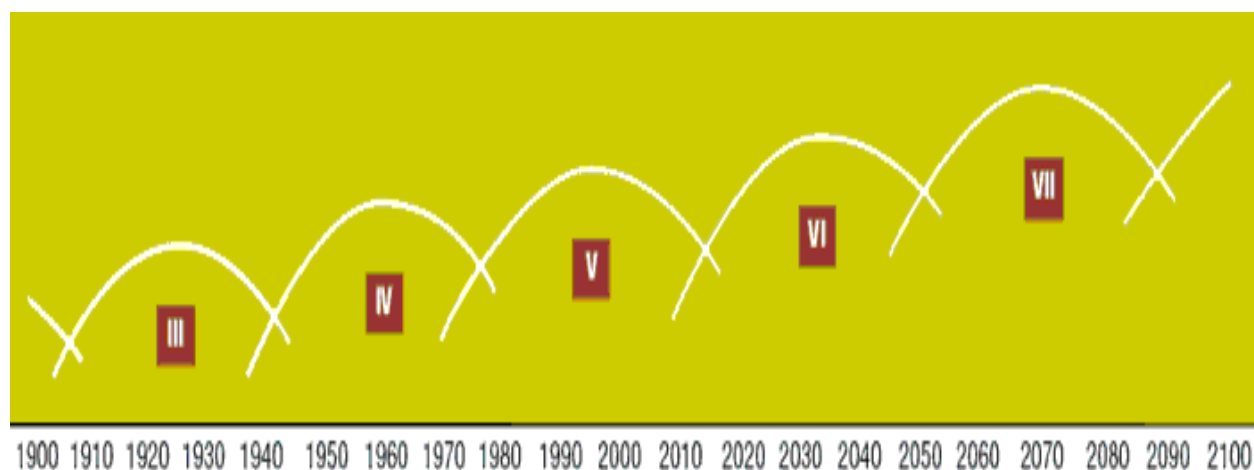


Рис. 1 Циклы Кондратьева

Кондратьев описывал циклы как чередование «повышательных» и «понижательных» волн. Говоря современным языком, экономическим циклам присущи четыре фазы: подъем, пик, спад и дно. По Кондратьеву экономические циклы связаны с появлением новых технологий, со сменой технологического уклада. Идеи Кондратьева о инновационных причинах длительных экономических циклов развил Й. Шумпетер. Во время длительных подъемов и спадов конъюнктуры возникают непродолжительные производственные циклы (циклы деловой активности), сопровождающиеся экономическими кризисами, характер протекания которых зависит от того, к какой волне они относятся. Во время «повышательной» волны у коротких экономических циклов наблюдается более длительный подъем и более высокий пик с коротким и неглубоким спадом и быстрым выходом из фазы дна. При долговременном снижении конъюнктуры производственные циклы имеют обратный характер: короткий и невысокий подъем и длительный и глубокий спад.

Согласно теории Кондратьева, в настоящее время мировая экономика находится на волне спада конъюнктуры V цикла, которая возможно продлится до 2017 года. Поэтому сегодняшний мировой финансово-экономический кризис будет затяжным и глубоким.

Таким образом, приверженцы данного подхода считают, что циклический характер экономического развития объективен и не является исключительной чертой капитализма. Вопрос заключается в том, способен ли механизм государственного регулирования своевременно реагировать на накопление «ошибок» в рыночной экономике и достаточное ли количество инструментов для этого имеется.

**Марксистский подход.** Сбалансированность между товаром, услугами, рабочей силой и деньгами является основополагающим экономическим принципом. Но господство транснациональных монополий грубо нарушает его, надувая спекулятивные «пузыри». Необходимо развивать реальный сектор и внутренний рынок, ограничить спекуляцию на фондовом и прочих рынках. Государственное планирование основных показателей экономического развития, контроль в стратегических отраслях промышленности и в банковской сфере – необходимое условие бескризисного развития экономики. Все последние двадцать лет постсоветского периода либеральные реформаторы измеряли успех экономического развития России количеством привлеченных иностранных инвестиций, видимо полагая, будто это гарантирует страну от внутренних экономических кризисов. Теперь же это послужило одной из причин нарастания кризиса. Осенью 2008 года Правительство обязало владельцев предприятий выкупать свои ценные бумаги. Когда у тех свободные деньги подошли к концу, Правительство по «плану Путина» ссудило им чуть менее триллиона рублей, одновременно подключив ЦБ РФ к скупке отечественные акций и облигаций. Надежда что всё само собой как-то рассосётся, нужно только ещё немного подождать, пока цены на нефть опять подрастут, вред ли оправдана. Капиталистическая «оптимизация расходов» как в частном секторе, так и в бюджетной сфере, привела к росту армии безработных до 2 млн. человек, что легло дополнительным бременем на бюджет. Искусственное понижение курса рубля Центральным Банком России, в надежде прекратить уход инвесторов, осуществленное в конце 2008 г. и начале 2009 г., привело лишь к потере около 30% золотовалютных запасов страны. Банки, получившие осенью 2008 года по «плану Путина» вливания, и успевшие к этому моменту обменять их на валюту и перекачать за границу, начали вновь сбрасывать на бирже рубли, обменивая на валюту и вновь выводить. ЦБ давал банкам свои резервы рублями, те тут же их меняли на валюту и выводили, а ЦБ тратил свою валюту на выкуп тех рублей, которые он только что дал. Таким образом, Правительство РФ раскручивало механизм спекуляции, создавая искусственный кризис самим соблюдением либеральных экономических

заповедей. Угроза наказания банкирам за «нецелевое использование» выделенных им средств, как будто частные банки не созданы для того, чтобы инвестировать в выгодные для себя сферы, ни к чему не привела. Учитывая паразитический характер спекулятивной экономики, созданной в России усилиями, в том числе и нынешней власти, вызывает удивление сетование на то, что российские предприниматели «не оправдали надежд» и оказались совсем не такими уж «эффективными собственниками», да еще полностью лишены чувства «социальной ответственности».

Бессмысленность вливаний в банковскую сферу уже поняли и в США, так как, получив средства, банки под тем или иным предлогом отказывались предоставлять кредиты, деньги не достигали простых потребителей, и образовавшиеся финансовые тромбы сохранялись.

Если бы в начале августа 2008 г. правительство вместо фактической перекачки золотовалютных запасов в частные карманы просто национализировало недееспособные предприятия-банкроты, в первую очередь банки, если бы оно установило в них государственный контроль, то такие банки не стали бы полученные у государства средства тут же менять на валюту и выводить за границу, и не пришлось бы обваливать курс рубля.

Отказ идти этим естественным путем, очевидно, продиктован политическими мотивами любой ценой насадить капитализм в России.

Если цена кредитов в США и ЕС, с целью оживления спроса, приблизилась к нулю, то в РФ она растет быстрыми темпами, превысив отметку в 20%. Необходимо изменить курс так, как это сделано в США и Великобритании, и начать поддерживать обычных граждан, поскольку через банки никакая помощь до них не доходит.

Отдав в начале девяностых всё нажитое сотнями поколений россиян небольшой группе людей в частную собственность, в 1998 году власть снова была вынуждена субсидировать эту группу за счёт четырёхкратного сокращения зарплат бюджетников, частичной потери малого бизнеса. И это только для того, чтобы в 2008-2009 годах олигархи потребовали очередных сотен миллиардов долларов, нового многократного обвала курса рубля и ограбления трудящихся страны.

***Сколько ещё таких циклов нужно власти, а главное – гражданам России, для осознания простого факта: не бывает другого, хорошего капитализма. И периодические кризисы не случайная оплошность, а закономерное следствие глобальной капиталистической системы. Другого капитализма не существует!***

Растревя все преимущества планового ведения народного хозяйства, Россия после контрреволюции 90-х впала в стадию «кособокого» империализма с его наихудшими чертами. Её отсталость в плане передовых технологий производства и управления очевидна, а полная включенность в глобальную систему капитализма обусловила



неизбежность прерывания периодов развития различного рода кризисами. Как тут не вспомнить ленинское определение империализма, как умирающего загнивающего и паразитического капитализма. И другого выхода, кроме возврата к социалистическому пути развития, к плановому ведению народного хозяйства ради обеспечения коренных интересов основной массы народа, у России нет. Либо построение обновленного социализма, либо прекращение существования России, как независимого государства, с последующим занятием ее территории более жизнеспособными народами.

И возможности выхода из этого и последующих кризисов надо искать именно на этом пути.

## Социальная реклама как технология управления обществом

Лапшина С.А. (г. Мурманск, МАЭУ, кафедра «Экономики и управления»)

**Аннотация:** В современном обществе возрастает роль социальной рекламы. Она способствует решению многих социальных проблем. Она пропагандирует определенный образ жизни, побуждает к конкретным действиям, следовательно, управляет людьми.

В наши дни социальная реклама приобретает все более важное значение для развития общества. Целью любой рекламы является воздействие на психику потребителя и программирование его на совершение тех или иных действий. Под социальной рекламой понимается не пропаганда товаров и услуг, а распространение информации, которая нацелена на борьбу с пороками общества, на достижение благотворительных целей, а также представляющая общественные и государственные интересы.

Положительное влияние социальной рекламы на современное общество заключается в следующем:

- привлечение граждан к участию в социальной жизни;
- призыв членов общества к гражданской ответственности;
- пропаганда ценностей;
- гуманизация общества.

Социальная реклама заставляет людей задуматься над глобальными проблемами современного мира и человечества, такими как угроза человеческой телесности, проблемы сохранения экологии, проблемы ядерной войны.

Социальная реклама призвана изменить поведенческие модели в обществе. Она не просто информирует, она призывает, побуждает к действиям.

Тематика и проблемы, затрагиваемые социальной рекламой:

Проблемы	Тематика, содержание
Материнство, демография, беспризорные дети	Одиночество детей; Одинокие мамы; Не надо абортов!; Привлечение матерей к грудному вскармливанию; Хочу к маме; Бездомные дети; С каждым днем мы все старше и нас все меньше; Дети, больные раком; Не теряйте своих детей; Дети-сироты; Попрошайки; и др.
Борьба с наркотиками, пьянством, курением	Жизнь без наркотиков; Женский алкоголизм; Пьянство за рулем; Антикурение; и др.
Проблемы сохранения	Что будут рисовать ваши дети?; Защита детей

экологии	от агрессивной среды; Трансгенные продукты: да или нет; Выбор за Вами; Фальсифицированная продукция: берегись; Потребитель!; Каким твой город будет завтра; Давайте позволим будущему поколению восхищаться; Мегаполис – палитра красок; и др.
Патриотизм, образование, спорт	Образование как социальная ценность; Нет нацизму в России; Темная и светлая сторона бодибилдинга; и др.
Реклама государственных институтов (налоговая инспекция, ГИБДД и др.)	Заплати налоги и спи спокойно; Дорога не место для игр; и др.
Милосердие	Мы в ответе за тех, кого приручили; Они ждут своего хозяина; и др.
Борьба с пороками и угрозами	Нет наркотикам; Детский алкоголизм – угроза будущему; и др.
Предупреждение катастроф или нежелательных последствий	Будь осторожен; От качества твоей работы зависит безопасность окружающих; Не пренебрегай знаниями основ безопасности жизнедеятельности; и др.
Декларация ценностей	Приоритетными ценностями каждого человека являются: здоровье, работа (карьера), семья (дети), заработок (доход), личное счастье, безопасность (комфорт) и т.д.
Социальная психотерапия	Используется в случае, когда массовыми являются определенные негативные эмоциональные состояния и чувства, такие как: состояние повышенной тревожности, страх; неуверенность в себе, в будущем; обеспокоенность за свою судьбу и судьбу близких; угнетенность, отчаяние, депрессивные состояния, переживание низкого группового и социального (общегосударственного) статуса и т.д.
Призывы к созиданию	Сделай мир красивым; Кто это сделает, если не мы?; Для будущих поколений; и др.
Насилие	Мы против насилия в семье; Дети и насилие не совместимые понятия; и др.
Помощь людям, нуждающимся в лечении	От тебя зависит его жизнь; Стань донором; Отзовись, нужна твоя помощь; и др.
Помощь пострадавшим при стихийных бедствиях,	Они ждут твоей помощи; От стихийных бедствий никто не застрахован; Нет – войне;

в военных действиях	Страх в глазах детей; Что запомнят наши дети; и др.
Терроризм	Терроризму – нет; Страшные деньги, заработанные терроризмом; Терроризм – зло; и др.
Демографические проблемы	Кто продолжит наши дела?, Почему нас становится меньше?, Факторы, влияющие на демографические проблемы; и др.
Генная инженерия	Мы не овечки; За индивидуальность и неповторимость; Генная инженерия: за и против; и др.
Экологические проблемы	Задыхаемся в городе; Влияние технического прогресса на экологические проблемы; Положительные и отрицательные внешние эффекты от инновационной деятельности; и др.
Проблема сохранения мира	Мир в общем нашем доме; Мир и созидание идут рядом; Неосторожный и необдуманный поступок может привести к конфронтации; и др.

К сожалению, в нашем обществе еще наблюдается низкий уровень активности субъектов социальной рекламы и отсутствие государственной концепции социальной рекламы, имеющей научное обоснование.

Современная социальная реклама использует всевозможные носители и средства как традиционные, так и необычные, от тротуаров до воздушных шаров и проецирования на облаках, она разнообразна и технически и творчески. Чем лучше выполнены рекламные продукты, тем эффективнее их воздействие, а, следовательно, значительнее их влияние на общественное сознание.

Эффективная социальная реклама не является формой монологического вещания, каковыми являются обычные СМИ или коммерческая реклама, но является каналом практически-ориентированной коммуникации между обществом и репрезентантами общественного интереса. Она заставляет людей задуматься, она позитивна (не «против», а «за», в том числе за отсутствие чего-либо — антинаркотическая, антивоенная, антидискриминационная и т.п.), она имеет «человеческое лицо» (в объективе не предмет, а человек). Такая реклама опирается на социально-одобряемые нормы и действия, на сложившиеся ценности и стереотипы, не провоцирует противоречий между различными социальными, возрастными, гендерными и т.п. группами. Сообщения в социальной рекламе объединяют, влияют на большинство, укрепляют связи между различными социальными группами. В целом она способствует формированию бережного отношения к национальным

традициям, культурному и природному наследию. В отличие от коммерческой рекламы, призывающей к потреблению чего-либо, может призывать к отказу от использования чего-либо в интересах самого потребителя (здоровья, безопасности и т.п.). Обозначает условия и способы для непосредственного участия граждан в позитивных социальных процессах (от сохранения отдельных видов флоры и фауны до сохранения генофонда страны) Т.е. отвечает на вопрос «как?», причем предлагает несколько вариантов (сделай так сам, помоги другим, расскажи, как можно помочь другим...). Формирует не немедленное и единовременное действие, а устойчивое и часто пролонгированное социально-значимое поведение.

Таким образом, социальную рекламу можно рассматривать как технологию управления обществом.

## **К вопросу о понятии присвоения**

**Малахов Р.Г.** (*г. Барнаул, АлтГУ, кафедра экономики предпринимательства и маркетинга, e-mail: roman-malakhov@yandex.ru*)

**Annotation:** The article deals with the modern perception of the term “appropriation”. Appropriation is considered to be the core notion in defining property, but still is too contradictory. The author’s definition of this phenomenon is presented in the article. The possible approach to process of appropriation in the society is revealed.

Собственность – это социальный феномен, пронизывающий всю ткань нашей жизни, поэтому значение этого феномена столь высоко, Но рассматривая собственность, мы не можем обойти понятие присвоения. У этого понятия достаточно странная судьба. Воспринимать его как термин отказывались многие экономисты, оно использовалось для объяснения сути собственности, но само, как правило, оставалось без объяснения. Кроме того, слово «присвоение» многозначно. Например, в юриспруденции оно имеет значение некоторого незаконного приобретения имущественных объектов, в психологии под «тягой к присвоению» часто понимают как разновидность инстинкта самосохранения (5, с. 83). Исследование такого явления, как присвоение, осуществлено недостаточно полно в экономической науке: «... в современных условиях в арсенале отечественной и зарубежной экономической науки нет цельной теории присвоения» (7, с. 64).

Рассмотрение собственности при помощи понятия присвоения и критикуется, например, В.П. Шкредов является критиком использования данного понятия для описания экономического явления, считая его внеэкономическим (8). По нашему мнению, при рассмотрении понятия собственность трудно не обратиться к понятию присвоения. Рассматривая собственность и Леон Вальрас касается вопросов присвоения и собственности (1, с. 29-31). Более распространено использование понятия присвоения авторами, работающими в рамках марксистской исследовательской программы (4,6). Присвоение рассматривается как фундамент собственности, а собственность как надстройка.

Достаточно интенсивно в настоящее время такое явление как присвоение рассматривается в диссертационных исследованиях, выполненных в РГГУ. Присвоение в этих исследованиях понимается как глубинная основа собственности, как ее основной атрибут (2, 3). За основание принят алгоритм, предложенный профессором Лоскутовым: потребность – присвоение – принадлежность (4). Важным моментом,

отмечаемым в исследованиях, проводимых в РГГУ, является то, что онтология присвоения рассматривается «как творчески-трудовая деятельность людей» (7, с. 63). Отношенческий аспект является производным от аспекта деятельностного: . собственности «раскрывается» от труда как ключевого момента присвоения к его организации его в виде определенной формы присвоения, способствующей возникновению общественных отношений, которые впоследствии институциализируются, появившиеся институты воспроизводятся и развиваются, приводя к определенным результатам в виде конкретных материальных и нематериальных ценностей (2). Сохраняется логика: присвоение – принадлежность и ее воспроизводство – потребление.

Естественным является непринятие обмена в качестве способа присвоения, поскольку он не вносит вклад в увеличения уровня совокупного присвоения. Обмен способен увеличить уровень «индивидуального присвоения» не вследствие увеличения стоимости, а вследствие ее перераспределения. Обмен как способ присвоения может рассматриваться с точки зрения микроподхода, хотя ключевым и в микроподходе, фактически, является труд, ибо результаты своего труда обмениваются на необходимые для удовлетворения блага, но поскольку роль результатов собственного труда в удовлетворении большинства потребностей становится минимальной, то обмен видится как основной способ присвоения. В современном обществе явным способом присвоения является обмен, а сущностным является производственная трудовая деятельность, но рассматривать отдельно трудовое присвоение и присвоение посредством обмена невозможно, т.е. отход от принципа двойственности в экономических исследованиях приводит к не всегда адекватному пониманию сложных социально-экономических явлений.

В понимании присвоения различными авторами, можно отметить некоторую противоречивость трактовок, даже в рамках одной научно-исследовательской программы. Противоречия в трактовке понятия присвоения вытекают из полисемии, заложенной в корне данного слова. «Свой» можно понимать как антоним слову «чужой», и в этом случае, несомненно, предполагается наличие как минимум двух субъектов, что приводит к возникновению общественного взаимодействия, а это обуславливает конкуренцию, т.е. присвоение должно пониматься как отношение имеющее общественный, субъект-субъектный характер. Второе понимание слова «свой» предполагает включенность в сферу жизнедеятельности субъекта, что может предполагать физическое, химическое, биологическое взаимодействие, т.е. отражает внеобщественный (дообщественный и надобщественный) характер присвоения. Акцентирование той или иной семы в данном термине, как нам представляется, и приводит к столь различающимся трактовкам в данном термине. Изучая собственность, исследователь не может не

понимать, что отношения собственности носят общественный характер, что в основе понятия присвоения должно лежать понимание его как отражающего субъект-субъектные отношения. Основные противоречия в понимании присвоения представлены на рис. 1.

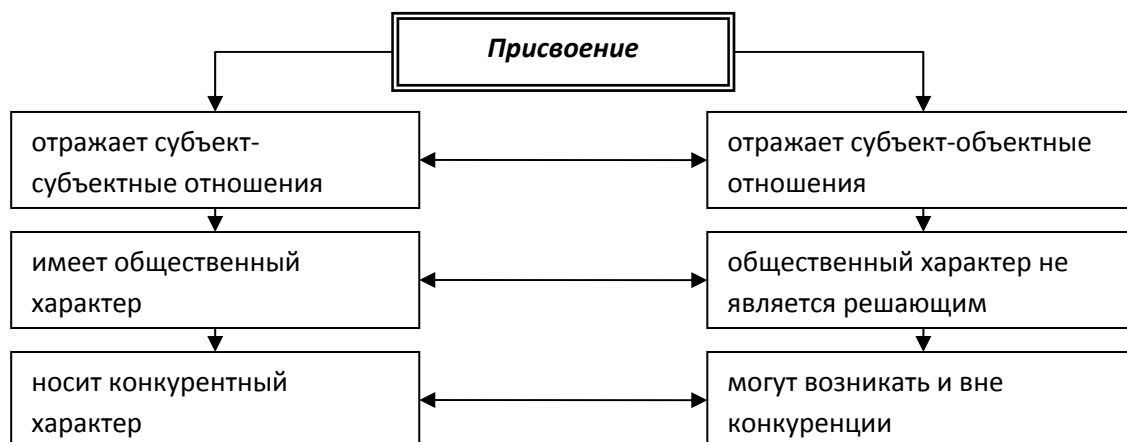


Рисунок 1. – Основные противоречия в трактовках понятия «присвоение»

Под присвоением мы понимаем *процесс включения материальных объектов и нематериальных явлений в сферу жизнедеятельности конкретного человека или группы людей, в результате которого данным человеком или группой людей ощущаются исключительные возможности притязания на данные объекты, использование их полезных функций в целях обеспечения продолжения своей жизни или развития*. Рассматривая присвоение в обществе, исследователь не может игнорировать его обратную сторону, а именно, отчуждение, под которым понимается исключение объекта или явления из сферы жизнедеятельности конкретного организма, влекущее потерю возможностей использования объекта или явления. Двойственность как базовый принцип исследования экономических явлений находит свое применение и при определении сущности собственности.

При рассмотрении общественного процесса присвоения нами предлагается следующий подход. Базовой целью присвоения является продолжение жизни, поэтому жизнь не может быть исключена из процесса присвоения. Цели же максимизации полезности, увеличения комфортности жизни вторичны. Такое присвоение мы предлагаем назвать целевым. При рассмотрении целевого присвоения можно выделить два его этапа: этап воспроизводства своей жизни и этап воспроизводства жизни, увековечивания себя. Все остальные стадии присвоения являются стадиями на которых присваиваются условия для жизни. Отправной точкой здесь является формирования собственной рабочей силы, которая требует естественно определенных затрат и идеальная актуализация своей рабочей силы или создание образа будущего продукта. Вторую стадию присвоения мы предлагаем обозначить как ментальную, т.к. на этой стадии



происходит формирование ментальных карт, при использовании которых возможно создание мысленного образа блага. Такое присвоение можно отнести к внутренне-трудовому присвоению(7). Экстернализация проекта происходит при помощи производственно-трудовой деятельности, называемой ими внешним трудом. В результате внешнего труда создаются материальные условия для достижения цели «воспроизводства жизни», такое присвоение мы предлагаем назвать кондициональным. Создание материальных условий для воспроизводства жизни не возможно без использования вещества природы, поэтому в кондициональном присвоении можно выделить этап захвата вещества природы и этап преобразования вещества в продукт, способный удовлетворить жизненно-важные и социальные потребности. Создание материальных условий недостаточно для воспроизводства жизни, поскольку в обществе со значительным разделением труда, воспроизводство жизни возможно при помощи распределения произведенных продуктов. Без распределения либо стохастического при помощи рыночного механизма, либо планового при помощи некоего центрального органа власти невозможно адекватным уровнем разделения труда образом удовлетворить жизненно-важные потребности. В дистрибутивном присвоении можно выделить две стадии: стадия микрораспределения или распределения между непосредственными контрагентами и стадию макрораспределения, обусловленную существующими в обществе институтами, совокупными результатами принимаемых экономическими агентами решений, природными явлениями. Важным моментом в предлагаемой нами схеме является обмен. Обмен опосредует переход от одной стадии присвоения к другой, кроме того, обмен опосредует и само производственное присвоение, поскольку товары переходят от производителя на одном этапе общественного производственного процесса к производителю на другом этапе посредством обмена.

#### **Список литературы:**

1. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. – М.: Изограф, 2000. – 448 С.
2. Воронин О.А. Экономическая реализация государственной собственности в современной России. Дисс. канд. экон. наук – М.: РГГУ, 2001
3. Ежова Н.Н. Рентоориентированное присвоение как фактор развития среднего класса в России. Дисс. канд. экон. наук – М.: РГГУ, 2002.
4. Лоскутов В.И. Экономические отношения собственности и политическое будущее России. Электронный ресурс. Заглавие с экрана. Режим доступа: <http://loskutov.murmansk.ru/work-02-A/work-02-001.html>

5. Пайпс Р. Собственность и свобода. – М.: Московская школа политических исследований, 2000. – 415 С.
6. Салихов Б.В., Коршунов В.В. Диалектика собственности в современной экономике. Электронный ресурс. Заглавие с экрана. Режим доступа: <http://loskutov.murmansk.ru/lmperson-01/lmperson-01-003.html>
7. Собственность в системе социально-экономических отношений: Теоретико-методологические и институциональные аспекты: Монография.– М.: РГГУ, 2005. – 408 с.
8. Шкредов В.П. Метод исследования собственности в «Капитале» К. Маркса. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1973. – 262 с.

## Рынок труда специалистов с высшим образованием

Мельник А.Н. (г. Мурманск, СЗАГС, кафедра экономики, e-mail: [anika1982@bk.ru](mailto:anika1982@bk.ru))

**Annotation:** On a labour market of experts two subjects - employers and hired workers cooperate. The main components are the cumulative offer which covers all working hired force from number of economically active population, and cumulative demand, i.e. general need of economy for a hired labour. These two components represent a cumulative labour market. At crossing sets of a cumulative supply and demand we shall receive the satisfied demand.

Формирование и развитие рынка труда в России является одним из основных условий роста требований к квалифицированным специалистам, профессиональная подготовка которых стала оцениваться с учетом их рыночной значимости. Борисов А.Б. дает такое определение рынку – «совокупность экономических отношений, проявляющаяся в сфере обмена товаров и услуг, в результате которых формируется спрос, предложение и цена». (1)

На рынке труда с началом экономического роста увеличивается спрос на квалифицированную рабочую силу, что в свою очередь предполагает рост ее предложения, обеспечиваемый развитием сферы высшего профессионального образования. Роль государства в координации образовательной деятельности снижена, что связано с новой системой бюджетирования вузов, судьба которых зависит от умения ориентироваться в потребностях общества. У вузов возникает необходимость разработки стратегии адаптирования, приспособления к новым социально-экономическим условиям, что связано с работой высших учебных заведений на двух рынках одновременно – рынке труда специалистов и рынке образовательных услуг, которые можно представить как подсистемы рынка труда. Рассматриваемые нами подсистемы автономны, но имеют один общий элемент – человека, который получает знания и продает свой интеллектуальный потенциал, навыки, способности, опыт.

Таким образом, мы видим некую двойственность в функциональном плане. В настоящее время к рассматриваемым рынкам можно применить девиз – «Образование всю жизнь», который отражает взаимное влияние рынка труда и рынка высшего образования друг на друга. Рынок образовательных услуг и рынок труда оказывают огромное влияние на систему управления высшим профессиональным образованием. Рынок труда предъявляет спрос на высшее образование, на труд и на категории

лиц, получающих высшее образование. Рынок образовательных услуг осуществляет предложение образованных работников, квалифицированной рабочей силы. В соответствии с этим система управления высшим профессиональным образованием осуществляет аттестацию, аккредитацию, лицензирование, разрабатывает технологии обучения, определяет содержание и продолжительность обучения, контролирует оказание образовательных услуг, проводит маркетинговые исследования и управляет затратами и источниками финансирования.

На рынке труда специалистов взаимодействуют два субъекта – работодатели и наемные работники. Главными компонентами являются совокупное предложение, которое охватывает всю рабочую наемную силу из числа экономически активного населения, и совокупный спрос, т.е. общая потребность экономики в наемной рабочей силе. Два этих компонента представляют собой совокупный рынок труда. При пересечении множеств совокупного спроса и предложения мы получим удовлетворенный спрос. А непересекающиеся части этих множеств являются текущим рынком труда, т.е. совокупностью количества вакансий и количества лиц, занятых поиском работы. Следует различать эффективный (число экономически целесообразных мест) и совокупный спрос (плюс заполненные работниками неэффективные рабочие места). Разница между данными видами спроса дает нам излишнюю численность занятых, составной частью которой является скрытая безработица. Механизм работы рынка труда основывается на согласовании социально различных интересов различных групп работодателей и трудоспособного населения, нуждающегося в работе. Спрос на труд со стороны работодателей и, следовательно, занятость растут по мере снижения реальной заработной платы, а предложение растет по мере ее повышения. Необходима ситуация равновесия. Отношения между двумя субъектами рынка труда по поводу цены рабочей силы, условий труда, подготовки и переподготовки работников, защиты прав наемных работников призвана регулировать инфраструктура рынка труда специалистов. Это государственные и негосударственные службы занятости, кадровые службы предприятий, центры профориентации, переподготовки и др. Государственное же регулирование рынка труда специалистов выражается в нормативных актах в области трудового законодательства, в проведении антикризисной политики правительства, в содействии распределению научно-технического прогресса и др.

Сфера образования также является рыночной, так как в ней воспроизводится человеческий интеллект, готовятся к трудовой деятельности отдельные индивиды, идущие на смену предыдущего поколения. Участниками рыночных отношений являются производители образовательных услуг, потребители (предприятия и отдельные личности), посредники (биржа труда, центр занятости, органы аккредитации

образовательных учреждений и др.), общественные институты и структуры, продвигающие образовательные услуги на рынок. Инфраструктура данного рынка – это вузы, образовательные фонды, специализированные образовательные центры, ассоциации образовательных учреждений и др. Осуществляя оценку текущего рыночного спроса, высшие учебные заведения должны стремиться получить три типа оценок: общего рыночного спроса, спроса регионального рынка и доли рынка этого вуза. Общий рыночный спрос – это такое количество программ, услуг, которое купит определенная группа потребителей в определенном месте и в определенный период времени, в определенных условиях сбыта и по определенной программе маркетинга. Данная величина не постоянна, она зависит от общей экономической конъюнктуры, стоимости программы, уровня расходов на развитие рынка, наличия или отсутствия спонсоров, качества рекламы и другого. Ожидаемый рыночный спрос еще называют рыночным прогнозом. Процесс прогнозирования необходимо начинать с составления списка всех факторов, которые могут повлиять на будущий спрос, а затем прогнозируем вероятное значение каждого фактора и его влияние на спрос. Такими факторами могут быть (2): неуправляемые – новые технологии, состояние экономики, отражающие конкуренцию учебного заведения – стоимость обучения, появление новых программ у конкурентов и отражающие деятельность самого учебного заведения – степень новизны и популярности его программ, отношения со спонсорами, стоимость обучения. Прогноз будущего спроса обычно приблизителен и его можно осуществить, например, такими способами: оценка посредников, опрос потребителей, анализ временного ряда, рыночные тесты.

Основной проблемой осуществления взаимосвязи двух рынков является инертность образовательной системы при учете изменений на рынке труда. Это может привести к чрезмерному предложению представителей определенных профессий или к их дефициту, который обострит конкуренцию на стороне спроса. Данная проблема возникает в связи с тем, что рынок труда формирует текущие потребности в специалистах, а рынок образовательных услуг может удовлетворить их только через определенное время. Спрос на высшее образование формируется под воздействием изменений на рынке труда и, следовательно, последующего изменения общественного мнения о престижности и выгодности той или иной профессии. Изменение числа абитуриентов вузов происходит в небольших пределах, что говорит о престижности конкретного учебного заведения. При этом спрос на разные профессии в условиях экономических и политических изменений не одинаков и зависит от особенностей классификационной группы. То есть рынок труда более динамичен в отличие от рынка образовательных услуг,

который менее оперативно реагирует на изменения структуры предложения рабочих мест.

Еще одна проблема осуществления взаимосвязи рынка труда и рынка высшего образования заключается в том, что довольно сложно сориентировать молодого человека на «непрестижные», низкооплачиваемые профессии. Наблюдается сворачивание наукоемких производств, перемещение специалистов из сферы науки в другие виды деятельности, где теряются навыки прежней специальности, имеет место «внутренняя утечка умов». При определении перспектив подготовки специалистов необходимо рассматривать группы специальностей, которые будут востребованы экономикой в обозримом будущем. Так, заместитель директора Мурманского городского центра занятости населения Вячеслав Лагутин отметил, что в городе Мурманске не хватает специалистов в сфере торговли и общественного питания, строительства и здравоохранения. Причем в большинстве случаев требуются не служащие, а рабочие. В 2008 году наиболее востребованными были профессии «грузчик», «разнорабочий», «сотрудник охраны», «уборщик», «продавец», «обработчик рыбы». По словам В. Лагутина в ближайшие несколько лет будут нужны специалисты с техническим образованием, а наибольшие шансы трудоустроиться есть у врачей различных специальностей и инженеров. (3)

С другой стороны, говорит руководитель центра аналитических исследований петербургского представительства компании «Эксперт Северо-Запад» Евгения Квинт, в вузах Мурманской области продолжается «перепроизводство» специалистов в области маркетинга, юриспруденции, психологии, связей с общественностью, туризма. (4) Таким образом, мы видим своеобразный навес рынка образовательных услуг над рынком труда специалистов. Между тем потребность рынка труда в высококвалифицированных рабочих кадрах явно велика.

Выход из сложившейся ситуации можно найти в тесном сотрудничестве местных вузов и крупных предприятий, когда будущего специалиста возможно подготовить к работе в конкретной компании еще на студенческой скамье. Для предотвращения оттока талантливой молодежи организации, испытывающие нехватку кадров, могут предоставлять студентам практики, выплачивать именные стипендии. Кроме дополнительного государственного финансирования системы высшего образования необходимо привлекать средства частного сектора

Итак, система подготовки специалистов с высшим образованием должна соответствовать условиям на рынке труда. Главным изменением является создание конкурентной среды в сфере образования, осуществляющей предложение на рынке труда. Это неотъемлемое свойство экономической действительности, когда работодатель хочет иметь высококвалифицированного специалиста, а не переучивать его на

производстве. Прогнозирование предложения и спроса специалистов с высшим образованием позволяет нам более точно установить соответствие между возможностями вузов и потребностями рынка труда. Рынок труда специалистов имеет свою специфику по отношению к рынку труда в целом. Так, для специалистов характерна преимущественно интеллектуальная деятельность, они отличаются высоким уровнем профессиональной подготовки, который определяет их квалификацию и способность решать сложные задачи. Труд специалистов оплачивается по более высоким ставкам, чем труд рабочих, что связано с их длительным процессом обучения, требующим высоких затрат. Для специалистов характерно движение по служебной лестнице с повышением ответственности и сложности труда. Таким образом, главной целью развития профессионального образования должно стать усиление его связи с рынком труда. Это будет способствовать ориентации профессиональной подготовки на обучение по тем специальностям, которые соответствуют потребностям экономики и смогут обеспечить конкурентоспособность специалистов на рынке.

#### **Список литературы:**

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2007. – 860 с.
2. Литвинова Н.П., Гавриков А.Л. Образование взрослых в XXI веке: роль университетов в его развитии. – М.: МГИ стали и сплавов, 2001. – 175 с.
3. В дефиците – грузчики, охранники, уборщики //Вечерний Мурманск. – №160. – 2008.
4. Что пишут о нашем крае // Вечерний Мурманск. – №093. – 2008.

## **С.Н. Булгаков о ценности: актуальность подхода**

**Петрова С.В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Экономической теории и национальной экономики»*)

**Аннотация:** Сергей Булгаков – известный российский экономист. В начале своего научного пути являлся сторонником достаточно популярной в то время трудовой теории стоимости. Некоторые из его работ очень актуальны и в наши дни, особенно в условиях мирового экономического кризиса.

**Abstract:** Sergey Bulgakov is a famous Russian scientist in the field of economic theory. At the beginning of his scientific activity he was a representative of a labor worth theory quite popular that time. Some of his works are very actual nowadays, especially under conditions of the world economic crisis.

В настоящее время возрождается интерес к такой науке как политэкономия, в частности к такой ее наиважнейшей составляющей как трудовая теория ценности. Причины понятны. Во-первых, в отличие от маржиналистского функционального подхода, политэкономия раскрывает сущность основных экономических категорий и пытается определить на базе этих категорий ход развития экономической системы общественных отношений. Во-вторых, тщательно изучая законы развития капиталистического общества, западные ученые разрабатывают механизм поступательного, бескризисного и пропорционального развития экономической системы.

В этой связи огромный интерес вызывают труды знаменитого русского ученого С.Н. Булгакова, посвященные трудовой теории ценности. Категорию ценности С.Н. Булгаков признает ключевой категорией в системном построении экономической науки и критикует смену парадигмы в западной науке конца 19 в. «Наше время более чем всякое другое нуждается в критическом пересмотре и выяснении основных понятий политической экономии: ценности, прибавочной ценности, катала и т.д. Это ясно для всякого, кто хотя [бы] несколько знаком с состоянием теоретической экономии в настоящее время» (1). Эти его слова не потеряли актуальности и в настоящее время, тем более, что спор между представителями трудовой теории ценности и теории предельной полезности несколько затих, но не угас, и проблеме еще предстоит воскреснуть с новой силой. Вот что пишет по этому поводу С.Н. Булгаков: «Соперницей трудовой теории ценности, вместо прежних эклектических теорий, на наших почти глазах с большим шумом выступила так



называемая австрийская теория; основанная на принципах, прямо противоположным принципатам трудовой теории ценности, эта теория представляет стройное и даже логически красивое построение и пользуется теперь почти всеобщим признанием в официально-научной литературе. Для сторонника трудовой теории ценности является поэтому долгом научной чести занять определенную, притом принципиальную позицию по отношению к новой теории. Естественно, что определение такой позиции должно сопровождаться новым пересмотром и своего собственного научного арсенала – трудовой теории ценности» (2). «...работы подобного рода ...составляют весьма светлое явление, содействуя выяснению самых основных вопросов экономической теории» (3).

И сейчас передовые ученые осознают, что «...выяснение основного общественного отношения современной экономической жизни должно быть поставлено во главу угла научной системы политической экономии, а не на ее задворках в специальном отделе» (4).

Одним из наиболее важных экономических законов, действующих со времен зарождения товарных отношений, является так называемый закон ценности, который связывает пропорции отношений обмена с количеством человеческого труда, потраченного на производство тех или иных продуктов. Стержнем его стала трудовая теория ценности К. Маркса и Ф.Энгельса. Маржиналисты жестко критиковали трудовую теорию ценности, отвергая при этом само понятие ценности как затрат труда на производство товара. Например, О. Бём-Баверк считал, что подлинным источником человеческого благополучия является процесс обмена, а основным свойством товара - потребительная ценность (в основе которой лежит полезность).

Однако С.Н. Булгаков справедливо считал, что «...трудовая теория ценности и связанная с ней теория прибавочной ценности не только не должны быть отвергнуты, но составляют *единственно возможное* и *совершенно необходимое* средство научного понимания экономических явлений. Поэтому *не-трудовые* теории ценности, ближайшим образом теория ценности, основанная на предельной полезности благ, и вытекающая из нее теория прибыли на капитал, не имеют никакого значения для экономической науки и как экономические теории совершенно несостоятельны» (5).

Определить субстанцию ценности очень важно, но еще важнее определить форму ее проявления в каждую конкретную историческую эпоху. Поэтому нас должна интересовать современная форма ценности – меновая ценность, т.к. именно в процессе обмена, как одного из способов распределения, а именно рыночного способа распределения, формируются экономические пропорции, лежащие в основе развития всей экономической системы. Вот что говорит С.Н. Булгаков по этому вопросу

:«... ценность не есть правило обмена, точнее, не есть *только* правило обмена, она есть определенное общественное отношение, из которого *вытекает* и ее значение как правила обмена» (6). «Содержание общественного отношения, которое объемлется понятием ценности, состоит в том, что производители, производя потребительные ценности не для индивидуального, а для общественного потребления, входят между собою в общественные отношения не непосредственно, а чрез посредство продуктов своего труда, вещей. Таким образом, в отношении вещей, которое выражается в меновых пропорциях, скрыто или материализовано определенное общественное отношение производителей. «Меновая ценность есть взаимное отношение лиц», хотя и «прикрытое вещественной оболочкой» (7).

В связи с вышеизложенным «...трудовая теория ценности - если пока понимать под ней изучение в меновых пропорциях общественного соединения труда, - должна быть принята уже а priori и есть только частный случай изучения общественных отношений с определено – экономической – точки зрения, случай конституирования экономических явлений. Она есть необходимый рекузит экономического познания. На экономическом языке *ценность* и *трудовая ценность* – синонимы» (8).

На сегодняшний день трудовая теория ценности не потеряла своей актуальности. Вот несколько аргументов в ее пользу:

– сущность механизма товарного обмена состоит в том, что люди в роли покупателей руководствуются полезностью товара, а в качестве продавцов своего товара - количеством труда, затрачиваемого на его производство. При равной меновой ценности двух своих товаров они предъявят к обмену тот из них, который стоит им меньших затрат труда.

– если предельная полезность блага падает при росте количества предложения данного блага, то на величину предельной полезности будет обратно влиять величина производительности труда и прямо влиять трудоемкость производства, т.е. сама предельная полезность товара будет определяться величиной трудовых затрат.

– трудовая теория ценности, уходит от принципа субъективной оценки экономических отношений, что весьма важно, так как законы развития общественных отношений не идентичны законам развития единичных (частных) отношений.

Обмен продуктами будет оставаться условием жизнедеятельности общества вплоть до полного выхода человека за рамки материального производства, труд останется условием и средством производства продукта, а его затраты – важнейшим элементом общественных отношений, поскольку они должны быть сопоставляемы с общественной полезностью производимых продуктов.

### **Список литературы:**

1. Булгаков, С.Н. «От марксизма к идеализму. Статьи и рецензии. 1895-1903/ С.Н. Булгаков; сост., вст. статья и комментарии В.В. Сапова. – М.: Астрель, 2006. – 1008 с., С.201
2. Булгаков, С.Н. «От марксизма к идеализму. Статьи и рецензии. 1895-1903/ С.Н. Булгаков; сост., вст. статья и комментарии В.В. Сапова. – М.: Астрель, 2006. – 1008 с., С. 200
3. Булгаков, С.Н. «От марксизма к идеализму. Статьи и рецензии. 1895-1903/ С.Н. Булгаков; сост., вст. статья и комментарии В.В. Сапова. – М.: Астрель, 2006. – 1008 с., С.90
4. Булгаков, С.Н. «От марксизма к идеализму. Статьи и рецензии. 1895-1903/ С.Н. Булгаков; сост., вст. статья и комментарии В.В. Сапова. – М.: Астрель, 2006. – 1008 с., С. 208
5. Булгаков, С.Н. «От марксизма к идеализму. Статьи и рецензии. 1895-1903/ С.Н. Булгаков; сост., вст. статья и комментарии В.В. Сапова. – М.: Астрель, 2006. – 1008 с., С. 203
6. Булгаков, С.Н. «От марксизма к идеализму. Статьи и рецензии. 1895-1903/ С.Н. Булгаков; сост., вст. статья и комментарии В.В. Сапова. – М.: Астрель, 2006. – 1008 с., С. 209
7. Булгаков, С.Н. «От марксизма к идеализму. Статьи и рецензии. 1895-1903/ С.Н. Булгаков; сост., вст. статья и комментарии В.В. Сапова. – М.: Астрель, 2006. – 1008 с., С. 209
8. Булгаков, С.Н. «От марксизма к идеализму. Статьи и рецензии. 1895-1903/ С.Н. Булгаков; сост., вст. статья и комментарии В.В. Сапова. – М.: Астрель, 2006. – 1008 с., С. 210

## Научный дискурс и его методологические аспекты в экономической науке

Реус М.А. (МГТУ, каф. ЭТ и НЭ)

Язык – это основное средство выражения знаний о мире. В современной экономической науке существует проблема понятийной неоднозначности и противоборства теоретических конструкций. Это одна из форм проявления дискурсии в экономическом знании. Феномен дискурса сопровождает развитие любой научной дисциплины. **Дискурс** (discursus: от лат. discere - блуждать) как форма объективации содержания сознания, регулируется доминирующим в той или иной социокультурной традиции типом рациональности. Научный дискурс определяется как дискурс знания, реализующегося и как собственно фактуальное знание, и как обоснованное, верифицированное мнение. Анализ разных типов научных дисциплин показал, что в процессе взаимопроникновения дисциплин друг в друга происходит не только отыскание места вклада группы исследователей в общем массиве научных знаний, но и замыкание научных дискурсов на себя внутри дисциплинарных массивов.

Ключевые проблемы дискурса научного знания в экономической науке в большей мере касаются определения предмета исследования, и смежной с этим вопросом проблемы установления соотношения позитивного и нормативного подхода в экономических исследованиях. Устранение противоречий между нормативным и позитивным возможно. Это произойдёт в том случае, когда знания позитивного характера будут одновременно представлять собой знание, имеющее всеобщее значение. Споры по поводу предмета экономической науки практически не касаются прикладных, конкретных наук. То есть, чем выше степень дифференциации наук, тем менее дискурсивным является определение предмета и метода. Обусловлено это тем, что данные науки наполнены в большей мере позитивными знаниями, поэтому в основном не вызывают разногласий.

Ситуация обостряется тогда, когда научная дисциплина становится инструментом определённого мировоззрения, т.е. носит нормативный характер. Это в большей мере свойственно теоретическим научным школам, представляющим всевозможные направления экономической мысли. Они потому и называются направлениями, так как существует возможность трактовать явления экономической сферы деятельности общества под разным углом зрения, строя анализ с принципиально разных позиций. Однако наука, являющаяся достоянием всего человечества

должна нести в себе информацию актуальную и значимую для всех вместе и каждого в отдельности индивида.

Если эта информация, эти знания будут действительно всеобщезначимыми, то общественные противоречия, связанные с разнообразием интересов, разрывающим общество, уступят место более актуальным для всего человечества проблемам. Для этого необходимо выявить такую проблематику научного исследования, в решении которой интересы самых разнообразных слоёв общества совпадут. Если предмет экономической науки не будет зависеть от интересов различных слоёв общества, а будет отражать интересы всего населения Земли, всех жителей планеты без исключения, то можно предположить, что в этом случае место базовой экономической дисциплины не будет оспариваться. Однако многие методологические проблемы упираются и в терминологическую дискурсивность.

Если отталкиваться от определения общественных наук, то все общественные науки не только изучают свой объект, но и пытаются предложить наиболее рациональный с точки зрения общества сценарий развития общественного устройства. Что значит наиболее рациональный? Для индивидов, коллективов, отдельных наций, мирового сообщества это одно и то же? В тех случаях, когда экономисты, ратующие за позитивную науку, стремятся сделать предметом своих исследований «чистую экономику» и при этом используют термины «рациональный», «эффективный», «оптимальный», также возникает вопрос «эффективнее для кого»? Если не в целом для общества, то такая наука не может быть фундаментальной наукой в группе общественных наук, а если для всего общества, то кому решать, что для общества лучше?

По конституции соблюдение демократических и т.д. свобод, которые невозможны в отрыве от экономической составляющей, возложено на государство, которое посредством механизма грамотного управления должно добиваться наибольшей эффективности для общества. Однако, миром правят интересы, стоящих у власти людей. Поэтому необходимо вынести проблематику экономической науки на такой уровень, где действительно не будет отличия в интересах чиновников составляющих государственный аппарат, владельцев крупных предприятий и всего остального населения.

Рыночные концепции пропагандируют по сути биологизаторский подход к оценке развития общества, внедряя в сознание людей принципы «естественного отбора» и «борьбы за выживание», когда основным законом экономики становится «кто сильнее, тот и прав». Однако, при этом не придаётся достаточного значения тому факту, что человечество как биологический вид является уникальным в мире природы. Речь идёт не о множестве отличий человека от животного, а об уникальной способности

данного вида к самоуничтожению и уничтожению многих, а может быть и всех других видов на Земле.

Сегодня уровень развития таков, что человечество, вооружившись современными технологиями, может привести себя к гибели. Настало время обозначить круг проблем, актуальных для экономической науки, объединённых такой общей тезисной формулировкой касательно дальнейшего существования человека – «лучше быть, чем не быть». Поэтому, даже, освободившись от «идеологического налёта» и оставив без внимания научную цель «достижение или стремление к всестороннему максимально эффективному общественному развитию», **необходимо ограничивать рамки экономической деятельности** с точки зрения выживания человечества как вида. Здесь речь идёт не только об истощении недр Земли, с точки зрения сокращения полезных ископаемых и ухудшении экологических условий, но и о социальных взрывах, способных привести к вышеописанным потрясениям, и о всё возрастающей способности человека вмешиваться в естественные законы природы (генетическое вмешательство, клонирование) и о других глобальных проблемах человечества.

Дисциплина, занимающая ведущее место в системе экономических наук должна задавать направление исследованиям фундаментальных и прикладных наук и отфильтровывать с учётом обозначенной проблемы полученные результаты исследования. Вопрос о нормативном и позитивном не встанет ребром, если позитивное знание о тех сценариях развития экономической деятельности, которые способны привести к уничтожению человечества, будет являться одновременно и нормативным, предстающим в виде исследовательского мнения, не рекомендующего эту деятельность осуществлять.

Предметом исследования ведущей экономической дисциплины, может быть только самая важная проблема, которая является наиболее актуальной для всего общества на данном временном этапе и требует своего скорейшего разрешения. Именно поэтому предмет экономической науки может меняться, если проблема или противоречие устранено, или её (его) место занимает новая более значимая проблема (противоречие). Актуальность вопросов дискурса научного знания всегда приобретает особое значение, когда происходит смещение подобного рода.

Может быть, такая постановка основного вопроса экономической науки покажется утопичным, однако это только до тех пор, пока для большинства людей проблема выживания носит отвлечённый характер, и соответственно не является всеобщезначимой. Если же предположить, что так критично вопрос не будет поставлен никогда, то дискурсионность экономического научного знания будет разворачиваться в другом направлении. Это связано с не теряющей актуальности полемичностью взаимосвязи таких категорий как экономика и этика, экономика и

нравственность, экономика и справедливость, соотношения идеологии науки или очищения её от последней. В этом случае обязательно возникает вопрос, кому решать, как будет лучше для общества, и желающих решать всегда множество, причём каждый со своим решением, что и составляет основу большинства научных противоречий.

## Государство в экономике: управление или регулирование?

**Реус Н.И.** (*г. Мурманск к.э.н., доцент., МГТУ, кафедра «Экономической теории и национальной экономики»*)

В конце 40-х годов прошлого столетия первый министр экономики, в дальнейшем канцлер ФРГ, творец германского «экономического чуда» Людвиг Эрхард отмечал, что «задача государства – ставить перед экономикой цели и вырабатывать руководящие принципы хозяйственной политики, следить за тем, чтобы ни общественные привилегии, ни искусственные монополии не нарушали естественного равновесия экономических сил и чтобы оставалось место для игры предложения и спроса». Вырабатывать цели экономической системы и руководящие принципы их реализации призвано управление.

Управление представляет собой процесс целенаправленного, систематического и непрерывного воздействия управляющей подсистемы на управляемую с помощью общих функций управления, образующий замкнутый и бесконечно повторяющийся управленческий цикл (колесо менеджмента). Все чаще эти функции олицетворяются с отдельными этапами процесса управления: Анализ – Планирование – Организация – Контроль – Регулирование – Анализ. Управление экономикой, как сложной системой, предполагает анализ состояния системы, определение цели для ее развития и наличие системостабилизирующих и системообразующих связей (во многих развитых странах этот процесс происходит по средством индикативного планирования), наличие управляемой и управляющей подсистем в процессе организации и их вертикальных и горизонтальных связей, а также четкое разграничение функций, по контролю и регулированию этой системы (доведения ее до запланированного состояния с учетом выбранных инструментов и методов, эффективных на данный период времени, культуры и традиций народа страны).

Вырывая из этой цепочки только регулирование, утверждая, что управление присуще только социализму, политики и ученые-экономисты рискуют оставить Россию без сколь-нибудь последовательной экономической стратегии, и, как следствие, бессистемно реагировать на постоянно возникающие новые обстоятельства, что приведет к системоразрушающим связям и, как правило, к разрушению системы.

Строя экономику благоденствия, Эрхард иронизирует над теми кто сегодня по - прежнему отождествляет рыночную экономику, основанную на принципах свободной конкуренции лишь с «безудержным мародерством эпох ранней и высшей стадии капитализма». Регулирующее



плановое начало с активной ролью государства в экономической жизни, подчеркивает он, является сегодня неотъемлемой частью любой современной экономической системы. Вообще, термин «социализм» и «капитализм» в современных условиях весьма условны и не отражают всей сложности новых социально-экономических реалий

Мировая практика и финансовый кризис не только обозначили, но и подтвердили важность и необходимость присутствия государства в экономике с эффективными инструментами управления.

В России в 90-е годы многие ученые экономисты и политики с всецелым упованием «трубили» о том, что приватизация, частная собственность и невидимая рука рынка, посредством свободной игры экономических сил, решат все проблемы страны (на практике это не подтвердилось). И с таким же энтузиазмом в настоящее время, в период кризиса, «трубят» о необходимости предоставления помощи со стороны государства.

Не имея индикативного плана развития и четкой промышленной политики, ставя во главу угла снижение роста инфляции и безработицы, а не повышение благосостояние народа, трудно определить, кому необходимо представить помощь, для реализации каких задач она будет направлена, каким образом на какой стадии она принесет обществу пользу и принесет ли вообще? «...Для выживания системы, находящейся в неустойчивом положении, необходимо наличие чего-то совершенно незыблемого, вокруг которого происходила бы консолидация остальных составляющих системы, иначе она трансформируется в другую или может погибнуть» (священноинок Апполиний Дубинин).

Уже в более-менее стабильном 2007 году, расходы федерального бюджета увеличились в реальном выражении на 24,9%, их рост более чем в 3 раза превышал рост ВВП.

Кризис спровоцировал утечку капитала из страны, начиная с августа 2008 г. тренд чистого притока капитала сменился на его отток. Если в 2007г. чистый приток капитала в Россию составлял 83,1 млрд.долл., то в августе его отток был около 5млрд.долл., в сентябре – примерно 25, в октябре – уже порядка 50 млрд.долл.

Как известно, в настоящее время, государство выделило 50 млрд. долл. Внешэкономбанку для оказания помощи корпоративным структурам в погашении их внешней задолженности, но почти 70 млрд. долл. задолженности нефинансовых бизнес-структур приходится на оффшорные и спарринг - оффшорные юрисдикции. Естественно обратный поток по их погашению будет связан с той же географией. Насколько вообще оправдано оказывать помощь таким компаниям, конечные бенефициары которых занимались минимизацией налогообложения с использованием оффшоров?

Заместитель Председателя Правительства РФ, Министр финансов Алексей Кудрин констатирует, что внешний долг негосударственного сектора резко возрос с 108 млрд. дол. США в 2005 году до 500 млрд. к концу июля 2008 г. Но в то же время ЦБ РФ мог обеспечить нормальное рефинансирование коммерческих банков под векселя экспортно-ориентированных предприятий. При этом (как отметил Сергей Глазьев) правительство РФ ссужало деньги российских налогоплательщиков зарубежным заемщикам под 4-5% годовых, вынуждая экспортно-ориентированные предприятия, имеющие надежные контракты, занимать за рубежом под 8-15% годовых.

Научные исследования показывают, что в действительности, как продуктивность, так и средние способности людей, работающих в любых достаточно- крупных коллективах, примерно одинаковы, однако средний доход на одного работающего в различных отраслях слишком разный. Так в нефтегазовой отрасли средняя заработная плата в 6,5 раз выше средней заработной платы в легкой промышленности. Реализуемая правительством «рыночная» стратегия привела к дискриминации целых районов. Так разрыв среднедушевых денежных доходов жителей Москвы по сравнению с таковыми у жителей Ингушетии составляет 17 раз. Примерно 80% финансовых ресурсов государства сосредоточено в столице и ее окрестностях, в результате чего доходы у среднего москвича оказались в 3,1 раза выше, чем у россиянина.

Все это однозначно свидетельствует об отсутствии рыночного регулирования экономики, царящие в ней перекосы, подтверждает субъективизм и непрофессионализм государственного управления.

Снижение объемов производства, рост инфляции, безработицы и многие другие проблемы, возникшие за очень короткий период времени, требуют быстрого реагирования властей всех уровней, требуют принятия государством мер, которые позволят получить не сиюминутные выгоды, а вывести страну на качественно новый этап развития. Это возможно при эффективном государственном управлении экономической системой.

## **Некоторые аспекты сценарного подхода к развитию рыбохозяйственного комплекса**

**Степанова Е.В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Экономической теории и национальной экономики»)

**Annotation:** As the fishing industry of Russia is a composite part of the world economic, scenarios of its development should constructing on the basis of universal tendencies of development and taking into account world experience. This article is considering possible scenarios of the integrated embedding of the fish industry of Russia in the world fish market.

До недавнего времени в экономической науке подходы к сценарному развитию рыбохозяйственного комплекса базировались преимущественно на двух критериях: «государственном» и «временном». Первый означает, что сценарии различались по степени и масштабам участия государства в развитии отрасли. Второй выделяет кратко-, средне- и долгосрочный сценарии развития, связанные с фактором времени с прогнозными оценками состояния водных биологических ресурсов.

Помимо вышеперечисленных можно принять новый критерий -тип рынка, который определяется характеристиками доминирующей продукции.

Содержательная структура сценарного подхода представляется в виде сопряженной и логически обусловленной последовательности следующих восьми блоков: тип рынка рыбных товаров; характер его развития; технологии переработки рыбной продукции; бизнес; государство; институты; способы интеграционного встраивания в мировой рыбный рынок; стратегия размещения рыбоперерабатывающих, логистических и торговых предприятий на мировом рынке.

Исходя из этого, предлагается прогнозирование следующих сценариев:

- ресурсно-ориентированный. В основе сценария - рынок первичных необработанных продуктов, который ориентируется на развитие добывающего сектора. В современных условиях такой тип развития характерен для 95% российских рыбохозяйственных компаний. В его рамках создается около 80% всех добавленных стоимостей;

- технологически ведомый. В основе сценарного подхода - рынок массовой продукции, подвергшейся стандартной технологической

безотходной обработке. При этом компании ориентируются не только на добычу водных биоресурсов, но и на переработку сырья. Сегодня для 5%

хозяйствующих субъектов характерен такой вариант развития. В его рамках создается около 20% всех добавленных стоимостей.

И в первом и во втором случаях государство выступает и как участник рынка, и как регулятор процессов, происходящих на нем.

- инновационный. В основе подхода - сегментированный рынок индивидуализированной нетрадиционной высокотехнологичной

продукции. Ее производство это результат использования инновационных, то есть целенаправленно созданных исключительных монопольных преимуществ, которые защищаются государством.

К сожалению, в настоящее время такой сценарный подход отсутствует, либо носит экспериментальный характер. Участие в создании стоимости не принимает.

Каждый из рассмотренных сценарных подходов предполагает особую систему взаимодействия конкурентных преимуществ, которыми располагают природный капитал, производственный капитал, человеческий и институциональный капитал. В реальной практике стратегического управления все три подхода пересекаются. Они встраиваются друг в друга и в определенном смысле представляют собой единый сценарий множественности видов рынка. Но в определенный период времени только один из них может являться ведущим, определяющим вектор успешного развития отрасли. Остальные будут играть подчиненную роль. В этом плане рассмотренные подходы выступают как альтернативные и ставят нас перед проблемой выбора.

Решение проблемы выбора подхода основывается на оценке определяющего источника конкурентных преимуществ. На данный период времени эти преимущества на 80% определяются сырьевой базой, то есть природным капиталом России. Потенциал производственного и человеческого капитала используется на 20%. Задача - включить потенциал производственного и человеческого капитала в развитие отрасли.

К 2010 году их долю в источниках конкурентных преимуществ отрасли можно было бы повысить до 35—40%. Поэтому проблема выбора подхода - это, во-первых, проблема политического, законодательного и управленческого мониторинга динамики конкурентных преимуществ отрасли по их источникам. И во-вторых - это проблема смены базы конкурентных преимуществ в направлении от природных через технологические к преимуществам в человеческом капитале, что соответствует развитию отрасли от ресурсно-ориентированного через технологически ведомый к инновационному пути развития.

### **Список литературы:**

1. <http://www.fishkamchatka.ru>
2. <http://www.drt.slt.ru>

## **Анализ зарубежных методик оценки качества жизни населения**

**Трофимова Н.В.** (г. Уфа, Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан, кафедра экономической теории и экономической политики, e-mail: *trofimova\_nv@list.ru*)

**Annotation:** One of the most prioritive purposes of the government's development is the increasing of people's life quality. There is a term of the category which is being researched and a foreign experience of the life quality valuation analyzed in the article.

Одной из приоритетных задач развития государства является повышение качества жизни его граждан. Для выполнения данной задачи необходимо понять сущность, определить элементы и оценить уровень качества жизни.

Качество жизни сложная социально-экономическая категория, которая не имеет общепризнанного определения и методов оценки.

Первые концепции качества жизни появились в американской и западногерманской социологии в начале 1960-х гг. В этот период в индустриально развитых странах возникла потребность в новом ориентире развития, который позволил бы учесть все сферы человеческой жизни, а не только ее материальную составляющую. Потребность в данном индикаторе была вызвана тем, что в 1960-е гг. в высокоразвитых странах Запада одновременно с быстрым ростом валового внутреннего продукта, производства, доходов и потребления обострились такие негативные явления, как загрязнение окружающей среды, нерациональное использование ресурсов, нехватка энергии, терроризм, безработица, нарушение прав человека и т.д. Именно тогда был поставлен вопрос о «социальной цене» бесконечного экономического роста, именно тогда, появились сомнения относительно того, что «больше» не означает «лучше».

Если рассматривать все аспекты качества жизни, то можно выделить более сотни характеризующих их показателей. Вследствие этого, многими исследователями предлагается использовать интегральный индикатор, который позволил бы обобщить большой объем неоднородной информации и обеспечил бы методологическое единство всех частных показателей системы. Но при этом не следует забывать, что чрезмерно большое количество частных индикаторов (20-30 показателей), включаемых в состав интегрального, затруднит интерпретацию

полученных данных.

**На наш взгляд, качество жизни – интегральная социально-экономическая категория, характеризующаяся взаимообусловленным единством объективных компонент, отражающая состояние и уровень развития социальной, экономической и экологической сфер.**

В зависимости от выбора частных показателей для характеристики качества жизни населения различают: объективный, субъективный и комплексный подходы. Объективный подход основывается на системе статистических показателей, характеризующих объективные условия жизни людей (уровень доходов, безработицы, преступности, загрязнения окружающей среды и т.д.). Субъективный подход базируется на результатах социологических опросов, отражающих мнения и суждения людей относительно своей жизнедеятельности. Комплексный способ объединяет объективный и субъективный подходы.

В данной статье мы рассмотрим зарубежные методики оценки качества жизни населения, основанные на объективных показателях. Наиболее известные среди них:

1) индекс физического качества жизни (*Physical Quality of Life Index - PQLI*) М.Морриса;

2) индекс качества жизни американского исследователя Д.Джонстона (*Johnston's Quality of Life (QOL) Index*);

3) индекс социального здоровья (*Index of Social Health – ISH*), разработанный супругами Мирингоф;

4) индекс развития человеческого потенциала (*ИРЧП*), используемый специалистами ООН для межстрановых сопоставлений качества жизни.

Индекс физического качества жизни (PQLI), разработан группой ученых под руководством М.Морриса в 1975 г. (2), включает следующие частные индикаторы:

- ожидаемую продолжительность жизни (по достижении возраста 1 года);

- уровень младенческой смертности;

- распространение грамотности среди взрослого населения.

Значения частных индикаторов сравниваются с эталонами: младенческая смертность – 7 промилле, ожидаемая продолжительность жизни – 77 лет, грамотность – 100 %. Затем по каждому индикатору начисляются баллы – от 1 балла (худший вариант) до 100 (лучший вариант). Совокупный индекс представляет собой простую среднеарифметическую величину полученных балльных оценок.

Практические результаты свидетельствовали о незначительной взаимосвязи между величиной индекса качества жизни и душевым показателем ВВП. Некоторые страны с высоким душевым уровнем ВВП имели низкую оценку по индексу и наоборот. Например, Шри-Ланка при

уровне ВВП на душу населения 302 доллара в день в 1981 г. имела индекс физического развития качества жизни вдвое выше, чем Саудовская Аравия с душевым доходом 12720 долларов. Приведенный пример свидетельствует о возможности существенного улучшения качества жизни еще до начала существенного роста подушевого дохода (5).

Преимущество данного индекса заключается в простоте и возможности межстранового сопоставления. Очень часто PQLI используется на макроэкономическом уровне в качестве оценки физического здоровья населения и степени удовлетворения необходимых человеческих потребностей.

Модификацией PQLI стал показатель PSLI, в котором грамотность населения была заменена на потребление продуктов питания. Поскольку, по мнению разработчиков, грамотность населения не определяет качество жизни. На наш взгляд, необходимо было не заменять эти показатели, а дополнить набор показателем потребления продуктов питания. Авторы же данной методики трактовали качество жизни как удовлетворение основных естественных потребностей людей в пище, одежде, жилье, здоровье. Во внимание брались только показатели, зависящие от физиологических характеристик организма, социальные же индикаторы не учитывались.

Индексы качества жизни, получаемые при помощи метода PQLI, были очень просты, доступны, ориентированы на низкую степень удовлетворения естественных потребностей и широко использовались США и Мировым банком при оказании помощи развивающимся странам.

Необычная методика оценки качества жизни была предложена в 1988 г. Джонстоном, разработавшим индекс качества жизни (QOLI). Д. Джонстон применил индекс качества жизни для анализа динамики качества жизни в США за 1960-1985 гг. В соответствии с методикой расчета индекса качества жизни Д.Джонстона прежде всего собираются данные о значениях 21 показателя, которые вошли в модель и были разбиты на 9 социально значимых сфер. К ним относятся: здравоохранение, общественная безопасность, образование, занятость, заработная плата и доход, бедность, жилищные условия, стабильность семьи и равенство. В результате каждая сфера представлена 2-3 показателями. Например, сфера здравоохранения оценивается по значениям показателей: продолжительность жизни при рождении, младенческая смертность и количество дней нетрудоспособности на человека в год. Кроме этого, модель Джонстона включала такие индикаторы как: число совершенных преступлений в год; число студентов высших школ; процент лиц старше 25 лет, имеющих 4 и более лет обучения в колледже; средний семейный доход, выраженный в долларах США по курсу 1984 г.; общее число безработных и др.(1).

Для определения относительной значимости показателей выбирается



произвольный год, и значимость показателей в текущем году оценивается как процентное изменение показателя относительно исходного значения, выбранного в качестве базы сравнения. Все изменения оцениваются экспертами как «предпочтительные» и «непредпочтительные». Шкала общего индекса представляет собой интегрирование всех изменений, которые произошли за исследуемый период. Среднее значение – это суммарная оценка, деленная на количество индикаторов.

Преимущество данного метода в том, что он дает возможность определить общее качество жизни, а также позволяет выявить самую благополучную и самую неблагополучную компоненту социальной сферы. Такой подход позволяет сформировать основные приоритеты социальной деятельности на определенном этапе развития (3, с.190).

Недостаток данного индекса заключается в отсутствии проработанной теоретической базы. В частности, автором не аргументируется выбор социальных сфер и число показателей, составляющих каждую из сфер. Кроме того, дифференцированное взвешивание отдельных показателей приводит иногда к затруднению интерпретации степени относительных изменений, наблюдаемых в различных сферах.

Также, к интегральным индикаторам оценки качества жизни, основанным на объективной статистической информации, относится индекс социального здоровья (ISH), разработанный в середине 1990-х гг. супругами Мирингофф. Данный индекс рассчитывается на основании 16 важных (9 социальных и 7 экономических) взаимосвязанных статистических показателей:

1) младенческая смертность; 2) жестокое обращение с детьми (*child abuse*); 3) число детей, находящихся за чертой бедности; 4) подростковый суицид; 5) подростковая наркомания (процент подростков, принимавших какой-либо вид наркотических средства последние 12 месяцев); 6) процент детей, не посещающих школу; 7) случаи рождения детей несовершеннолетними; 8) уровень безработицы среди населения; 9) средний еженедельный заработок; 10) охват населения медицинским страхованием; 11) доля граждан в возрасте старше 65 лет, находящихся за чертой бедности; 12) ожидаемая продолжительность жизни в возрасте 65 лет; 13) уровень тяжких преступлений; 14) ДТП, связанные с употреблением алкоголя; 15) обеспеченность жильем; 16) разрыв между богатыми и бедными.

Отличительной особенностью индекса ISH является группировка показателей не по аспектам качества жизни, а по возрастным группам населения: 1-3 – показатели, которые характеризуют детское население, 4-7 – подростковое население, показатели 8-10 – взрослое население, показатели 11 и 12 – граждане пожилого возраста, и, наконец, показатели с 13 по 16 относятся ко всем возрастным группам. Значения всех 16 индикаторов нормируются и складываются с равными весами.

Данный индекс ISH удобен в качестве инструмента формулирования целей государственной политики и в дальнейшем – осуществления мониторинга ее эффективности. Неоспоримым преимуществом расчета ISH является использование официальной и доступной статистической информации (4). Однако существенный недостаток ISH, по мнению ряда специалистов, заключается в том, что выбранные 16 факторов не включают в себя ни одного показателя, характеризующего качество окружающей среды.

В начале 1990-х гг. в докладах Программы развития ООН появилась новая категория – «человеческое развитие». Для ее измерения был предложен интегральный показатель, объединивший в себе данные о долголетии, образовании и доходах населения. Этот интегральный показатель получил название индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). На основании ИРЧП проводятся сравнения качества жизни в разных странах.

Как мы уже отметили, ИРЧП состоит из трех равнозначных компонентов:

- *долголетия*, определяемого через продолжительность предстоящей жизни при рождении (ожидаемую продолжительность жизни);
- *образования*, определяемого показателями грамотности (с весом в 2/3) и доли учащихся среди детей и молодежи в возрасте от 7 до 24 лет (с весом в 1/3);
- *дохода*, определяемого показателем валового внутреннего продукта (валового регионального продукта) по паритету покупательной способности (ППС) в долларах США.

Для каждого из частных индексов установлены фиксированные минимальные и максимальные значения: продолжительность предстоящей жизни при рождении – 25 и 85 лет; грамотность взрослого населения – 0% и 100%; совокупная доля учащихся среди детей и молодежи – 0% и 100%; реальный ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) – 100 и 40 тыс. долл. (6).

Частные индексы рассчитываются по формуле линейного масштабирования. Индекс дохода рассчитывается с помощью десятичного логарифма реального душевого дохода в соответствии с принципом убывающей полезности дохода.

Итоговый индекс развития человеческого потенциала представляет собой среднеарифметическую сумму значений трех компонентов: индекса долголетия, индекса образования (состоящего из индекса грамотности с весом в 2/3 и индекса охвата обучением с весом 1/3) и индекса дохода.

Чем ближе значение ИРЧП к единице, тем выше возможности для реализации человеческого потенциала благодаря росту образования, долголетия и дохода.

Основным достоинством ИРЧП является переориентация систем ценностей на совершенствование человеческих возможностей, а не экономического роста. К недостаткам же можно отнести ограниченное число частных индикаторов, отсутствие индикаторов, характеризующих состояние окружающей среды. В методике расчета недостаточно аргументированы пределы изменения частных показателей.

Эксперты ООН, совершенствуя методику оценки качества жизни, предложили производить расчет ИРЧП с учетом гендерного фактора (ИРГФ). Введение этого показателя связано с тем, что неравенство полов в ряде стран оказывает влияние на их рейтинг в мире. Установлено, что в государствах, где женщины получают доходы наравне с мужчинами, показатели развития выше, нежели в странах, где имеет место неравенство в распределении доходов. ИРГФ включает те же показатели, что и ИРЧП, но скорректированные с учетом гендерных факторов.

Мы рассмотрели методики оценки качества жизни населения с помощью интегральных показателей. Отметим ключевые этапы построения индексов качества жизни.

Построение любого интегрального показателя начинается с определения совокупности показателей, которые в дальнейшем будут использоваться. Так как в большинстве случаев показатели имеют разные единицы измерения, возникает необходимость привести их к сопоставимому виду. Для этого используется несколько способов:

- вычисление темпов роста (QOLI);
- относительных величин сравнения (PQLI);
- метод линейного масштабирования (ИРЧП).

Далее проводится объединение полученных результатов, как правило, с помощью средней арифметической величины. В некоторых случаях (ИРЧП, QOLI) используются весовые коэффициенты. Но любая система весов устанавливается произвольно, исходя из сущности наблюдаемого процесса или явления, поэтому присвоенные веса показателей неизбежно имеют элемент субъективности или условности.

Главной методологической недоработкой всех рассмотренных индексов можно считать принцип экспертного отбора частных индикаторов. Вследствие чего, ни одна из методик, применяемых в дальнейшем для измерения качества жизни, не дает объективных результатов.

На наш взгляд, разрешить проблему отбора необходимых индикаторов качества жизни может метод корреляционного анализа, который позволяет выявить наличие, направление и тесноту связи между показателями. На основе значений коэффициентов корреляции можно осуществить отбор показателей. Но при этом необходимо помнить, что выявление связей между признаками основывается на результатах качественного теоретического анализа.

### **Список литературы:**

1. Johnston R.J. Spatial structure: introducing in study of spatial system in human geography. – N.Y., 1973. – 135 p.
2. Morris M. Measuring the Condition of the World's Poor: Physical Quality of Life Index. — N. Y., 1979.
3. Качество жизни как основа социальной безопасности: Монография / М.Б. Лига; Под ред. проф. Константинова. – М.: Гардарики, 2006. – 223 с. (в пер.).
4. Кундакчян Р.М. Методологические проблемы исследования влияния эколого-экономических факторов на качество жизни населения: Монография. – Казань; Изд-во Казанск. гос. ун-та, 2007. – 126 с.
5. Охотников И.В. Качество жизни как критерий национальной конкурентоспособности. – М.: МАКС Пресс, 2006. – 136 с.
6. Социальный атлас российских регионов: <http://atlas.socpol.ru>

***СЕКЦИЯ:  
"МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И  
МЕЖДУНАРОДНЫЕ  
ОТНОШЕНИЯ"***

## **Значение транспортных проектов в развитии мировой экономики**

**Асадов А.М.** (г. Баку, Экономический Институт НАН Азербайджана,  
e-mail: [a.asadov@mail.ru](mailto:a.asadov@mail.ru))

**Аннотация:** The world economy consists of a combination of national economies, is organically linked with each other in the international division of labor, trade, customs and other communications between them. This first requires the development of global transport. To this end, the author stresses the role of transport in the development of world economy as a fundamental and a link, and proposes to improve the world's transport system.

Транспорт относится к коммуникационной системе и специализируется на перемещении материальных объектов. Его функции: соединение производственных ресурсов в процессе воспроизводства, обеспечение их доступа и готовых товаров на рынок. Соединяет время и пространство между производством и потреблением. Транспорт обеспечивает экономический рост - чуткий барометр национального и мирового хозяйства, является потребителем материалов, определяет загрузку отраслей (3).

В целом международные транспортные коридоры для разных стран – это повышение уровня экономической независимости и национальной безопасности, увеличение валютных поступлений в бюджет за предоставленные транспортные услуги при транзитных перевозках грузов и пассажиров, возможность при помощи международных финансовых организаций отчасти реконструировать национальную транспортную сеть страны, резкое увеличение внешнеторговых связей в каждой стране за счет современного транспортно-технологического комплекса (2).

С другой стороны мировая экономика состоит из совокупности национальных экономик, органически связанных друг с другом в международном разделении труда. Основное назначение функционирования национальных экономик и, в целом, мирового хозяйства - это удовлетворение насущных потребностей человечества. Среди всех прочих атрибутов внутреннего или международного развития и общения, главным, основополагающим и связующим звеном является транспорт и его атрибуты, без которых невозможно осуществить какие-либо экономические, торговые, таможенные и др. связи (3). Транспортный фактор всегда присутствовал в мировой экономике и международных отношениях. Развитие и многопрофильность транспортных услуг давно стали важным материально-техническим компонентом мощи любого государства и нередко овладение транспортными артелями становились определяющими в действиях отдельных стран к получению определенных

транспортных преимуществ. Более того, в конце XX и начале XXI века мир стал свидетелем борьбы между крупными и региональными державами за овладение транспортными коридорами Север-Юг, Запад-Восток. Нередко овладение транспортными преимуществами служило основным побудительным мотивом для повышения внешнеполитической активности государств. Разумеется, все это происходит посредством транспортных. Но суть в том, что последние носят информационную нагрузку, они не в силах осуществлять материализацию своих средств связей. Это возможно только транспортным средствам связи и осуществляются посредством их перевозок: наземным (железнодорожный и автомобильный), воздушным (авиация), морским и трубопроводным (1;3).

Развитие транспортных магистралей привело к развитию многовидовых транспортных структур. Единство транспортной структуры достигается организацией контейнерных перевозок. В смешанных международных перевозках используется несколько видов транспорта. Набирает силу процесс создания интегрированных транспортных систем, работа которых координируется и увязывается между собой. Формируются многовидовые транспортные услуги, действующие на расширенной географической основе, охватывая весь мир (5).

Транспортные системы объединяют в себе автомобильный, железно дорожный, морской и др. виды транспорта. Все перечисленные транспортные средства являются кровеносными сосудами, посредством которых осуществляются связи как на уровне одной страны, так и в масштабе всей планеты. На начало XXI века существовала 1.3 млн. км железная, 28.5 км автомобильная дорога и ежегодные транспортные перевозки в мире превышали 120 млрд. тонн грузов и более 1 трлн. пассажиров. В этих перевозках участвовали около 718 млн. автомобилей, более 40.5 тыс. морских судов. Одновременно в международном транспортном обороте на первом месте идет морской транспорт, на долю которого в конце XX и начале XXI века приходилось более 62 процентов всех перевозок в мире, на железнодорожный более 15 и автомобильный 12 процентов соответственно (7;8).

Современная мировая экономика и человечество в своем развитии, в первую очередь обязана транспорту и в его всемерному развитию. Транспортную связь человечество начинало от гужевого на суше и всевозможных плотов на море, позже появляются паровые суда на морях и паровозы на суше. И ныне, в эпоху космических полетов и сверхзвуковых самолетов, основной торгово-экономической связью между различными регионами земли являются морские и сухопутные транспортные средства. Они же играют основную роль в интеграционных процессах, как в Европе, так и в Азии и Африке. Технический прогресс в области транспорта, в особенности во II половине XX века шел ускоренными темпами, не

имеющим аналогов в прошлом. Рождение новых видов транспортных средств, улучшение их качества, прочности, экономичности, безопасности, вызвали к жизни новые формы и виды транспортных связей (1;6).

Не вдаваясь в дебри истории, отметим, что в современном мире, основным звеном, который стал ядром экономки в странах Европейского Союза, где интеграции стала фактором XXI века, является транспорт. Особенно следует отметить роль и значение Европейского Союза в европейской транспортной интеграции, его многогранное воздействие на всемерное развитие мирового хозяйства в целом. Ныне транспортный фактор является определяющим для всего мира, как для великих, так и малых стран (5).

Следует отметить, что в условиях мировой глобализации особенно возрастает значение транспорта, как главного средства переброски товаров и услуг с одного региона в другой регион земного шара. С учетом всех этих процессов в конце XX и начале XXI века стали зарождаться различные международные транспортно-торговые объединения, такие как НАФТА, ТРАСЕКА, ВТО, НАБУККО и другие, которые способны выполнять свои миссии, исходя из транспортных возможностей и его услуг. Например, в современных условиях наивысшего уровня развития транспортная система достигла в США. На долю США приходится 30 процентов общей протяженности мировых транспортных артелей. США занимают первое место в мире по грузообороту большинства видов транспорта. В свою очередь по густоте транспортной сети и частоте движения на первом месте в мире находится Западная Европа (4;5).

Как известно, основное многостороннее соглашение по международному транспорту для развития транспортного сообщения между Европейским и Азиатским континентами, с сердцевиной через Кавказ, где основным связующим звеном является Азербайджан, было подписано на Международной конференции "ТРАСЕКА - восстановление исторического Великого Шелкового Пути" в столице Азербайджанской Республики, городе Баку в сентябре 1998 г. Эта конференция стала отправной точкой в реализации ВШП от Японии до Британских островов. К ТРАСЕКА присоединились 14 стран и идет ознакомительный процесс для участия в ней Китая, Японии и других стран Юго Восточной Азии. Все участники и наблюдатели понимают огромную выгоду этого гигантского транспортного узла. Осуществление проекта сулит многомиллиардные прибыли для его участников, а в ряде случаев это равносильно экономическому возрождению некоторых стран, которые смогут получить миллионы долларов прибыли только за счет транзитных перевозок товаров через их территорию (1;2).

Одновременно осуществляется проект строительства железной дороги Баку-Тбилиси-Ахалкалаки-Карс. Реализация этого проекта позволит быстро и экономично осуществлять перевозку млн.тон груза с



севера Европы, России, Центральной Азии через Кавказ в Турцию и далее в порты стран Средиземноморья. Уже в первый год реализации проекта объем перевозок в этом направлении достигнет 2-3 млн. тонн, после того, как он заработает в полную проектную мощность, объем перевозок достигнет 8 млн. тонн груза в год (1).

В развитии интеграционных связей "Запад-Восток" и мировой экономики важное место занимает трубопроводная транспортная артель. Известно, какую выгоду сулит строительство гигантского нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан и вслед за ним газопровода Баку-Тбилиси-Эрзерум. Следует отметить, что Российская Федерация заключила многомиллиардный контракт на поставку газо-проводом в Турцию 30 млрд. куб. м газа, а Туркменистан доставляет ежегодно млрд. куб. м газа в страны Европы, Азии и СНГ(4;8).

Таким образом, углубление международного разделения труда повышает интерес к научным исследованиям в области формирования территориальной структуры хозяйства. Важную роль в изучении территориальной структуры хозяйства призван сыграть транспорт, поскольку он является связующим звеном между отраслями, тем самым способствуя продолжению производственного процесса. Повышение значимости транспорта в мировой экономике требует усовершенствования транспортной системы, улучшив ее надежность, долговечность, экономичность и, главное, безопасность, в целом формирования современной транспортной инфраструктуры.

### **Список литературы:**

1. А.Аббасбейли «Роль и значение транспорта в развитии мировой экономики». Журнал «Транспортное право», г. Баку, 2005, № 2, с.11-15.
2. Гафаров З.М., Алиев Э.А. «Применение современного международного транспортного права в Азербайджанской Республике», М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2002, с.352
3. Дж. Керимов и др. «Мировая экономика», Баку, Нурлан, 2007, с.727.
4. Кацман Ф.М., Королева Е.А. «Нормативно-правовые проблемы функционирования российских участков международных транспортных коридоров», Академия транспорта РФ, СПб, 1998, с.394.
5. «Европейская конференция министров транспорта по теме: Какие изменения ждут транспорт в следующем столетии» 14-й международный симпозиум по теории и практике экономики транспорта: вступительные доклады и резюме дискуссий, Бельгия, 4-6 октябрь 1999 г., с.218.
6. [www.undp.org](http://www.undp.org).
7. [www.traceca-org.org](http://www.traceca-org.org).

8. [www.imp.org](http://www.imp.org).

## Глобализация как первопричина мирового экономического кризиса

**Щетинская И.З., Буров Д. С.** (МГТУ, кафедра международных экономических отношений)

**Аннотация:** The main reasons of the present day economical crisis are considered in the paper. Great attention is paid to international globalization as a prior reason of global economical crisis. Peculiarities of global process development and their influence on economics of different countries are analyzed.

Экономический кризис, оказавший серьезное негативное влияние на все сферы мировой экономики, далек от окончания. Некоторые из экспертов прогнозируют, что глобальный кризис продлится еще около двух лет, США перестанут быть главным лидером, а на передний план выйдут новые сильные рынки. Россия окажется в центре будущего мирового экономического кризиса в силу чрезмерной зависимости от нефтегазового фактора, а также от импорта, возможности которого значительно сузятся. Следствием станет стагнация производства, падение темпов роста, ухудшение положения трудящихся слоев. Тем не менее, некоторые предположения о природе и значении данного кризиса можно высказать уже сейчас.

Любой кризис так же, как и каждая революция, крупный социальный перелом, всегда имеет свои причины. Существуют многочисленные предположения о том, почему начался нынешний кризис и каковы будут его последствия. Многие из этих предположений обоснованы, в частности, что он порожден циклическим характером экономических процессов. Причин современного кризиса много, некоторые из них являются совершенно новыми и фундаментальными. Все они в той или иной степени заслуживают самого пристального внимания. Новые причины, лежат в росте глобализации, в процветании за счет развития глобальных процессов в мировой экономике большого числа государств и целых регионов. Иными словами, кризис – это оборотная сторона такого глобального процветания.

Экономика все больше становится мировой, а использование ресурсов, законы и нормы, принятие решений остаются национально-корпоративными. И это глобальное противоречие, очень заметное уже сегодня, завтра будет угадываться едва ли не в каждом аспекте жизни. То, что кризис на этот раз начался в наиболее мощной стране мира, что он генерируется особенностями экономики США, позволяет констатировать, что это также одно из зримых проявлений указанного основного противоречия современной эпохи: между всемирными интересами и узконационально-корпоративными. В частности, прежние приоритеты и

основы мирового экономического порядка, опирающиеся на выгодные США основания (включающие господство доллара, преобладание США в важнейших мировых экономических и финансовых институтах), подвергаются все большей критике и сомнению, а значит, рано или поздно они начнут трансформироваться в новый порядок. Такая трансформация и составит в ближайшем будущем коллизии взаимоотношений между национальными интересами США и общемировыми, а отсюда между групповыми и национальными интересами различных стран.

Интеллектуалы различных стран мира убеждены в том, что глобализация несет с собой новые риски, и нестабильность. Так, по мнению Л. Ларуша, сейчас вся планета сжата в тисках динамического общего кризиса, который разрушает структуру мировой финансовой системы. Нет ни одной страны, народному хозяйству которой бы в равной степени не угрожала надвигающаяся крупнейшая катастрофа. Если рухнет одна из крупнейших мировых экономик, за ней последуют все остальные. Ларуш также прогнозирует, что самая очевидная причина потери способности к интеллектуальному осмыслению ситуации большинством правительств мира состоит в отношении к современным кризисным явлениям с точки зрения старых экономических, а также социально-политических и культурных догм, что характерно практически для всех современных правительств на всех континентах.

Р.Шиллер также указывает на то, что глобализация неизбежно влечет за собой рост нестабильности, а поэтому важно определить какие риски и возможности она несет обществу. Х. Селдон считает, что современный перманентный системный кризис мирового хозяйствования свидетельствует о жестокой и бескомпромиссной борьбе глобализации и антиглобализма: геэкономического единства против геокультурного разнообразия. К.Дервиш, администратор Программ развития ООН, призывает к управлению глобализацией. По его мнению, растущая взаимозависимость между странами и те вызовы, которые несет с собой этот процесс, ставят вопрос об организации более эффективного управления глобализацией – управления, которое будет отличаться новыми уровнями сотрудничества между субъектами общественного и частного секторов, между государствами и глобальными рынками.

У. Бек, посвятивший глобализации множество работ, считает, что существуют два идеальных типа транснациональной межгосударственной кооперации стран - государства охранительного типа и глобально-открытые государства, которые снижают уровень национальной автономии, чтобы в условиях глобального общества обновить и расширить свой национальный суверенитет. Какие государства станут победителями, а какие жертвами грядущего мирового кризиса в новых условиях, вызванных глобализацией, ответа на данный вопрос пока нет.

Многие ведущие специалисты также усматривают некие параллели между текущим мировым кризисом и Великой депрессией 30-х годов XX века. Аналитики многих стран мира находят много общего в, казалось бы, несопоставимых явлениях, но также важно обнаружить и различия. Одно из самых главных отличий сегодняшнего кризиса заключается в небывалой массовости его протекания в разных странах.

Одним словом, сегодняшняя глобализация имеет коренные отличия от тех процессов глобализации, которые наблюдались в конце XIX – первой половине XX в., поскольку ту глобализацию уместно было бы назвать имперской и колониальной.

Нельзя не отметить, что такого масштаба кризисы ведут к существенным изменениям в геополитической картине мира, что и наблюдалось в результате Великой депрессии, когда тоталитарные страны начали резко усиливать свои позиции, а демократические – ослабили их. Поэтому можно предположить, что изменения геополитической ситуации в результате сегодняшнего кризиса также произойдут, хотя они, по-видимому, будут пока не столь резкими.

В современных условиях существует ряд моментов, позволяющих говорить о том, что именно процессы глобализации определяют специфику современного кризиса. Все согласны с тем, что небывалые по масштабам финансовые пирамиды, «пузыри» и спекуляции создали очень неустойчивую ситуацию в экономике США и многих других стран, а это так или иначе действует на ситуацию в остальном мире. Однако необходимо обязательно отметить, что подобные процессы опираются не только на старые финансовые технологии, но и на новые, связанные с дополнительными возможностями концентрации капиталов, многоуровневым перестрахованием рисков, ускоренной, почти конвейерной выдачей кредитов, применением компьютерных программ для расчета игры на бирже, управления чужими средствами и т. д.

Важно подчеркнуть, что фактически произошел отрыв финансовых технологий, гигантски усиленных новыми информационно-компьютерными программами, от реального сектора. Торговля последние десятилетия также развивалась гораздо быстрее, чем реальный сектор, значение которого сокращается. В России особенно наглядно заметно, что рост ВВП происходит, прежде всего, за счет непромышленного сектора, что делает нашу экономику неустойчивой. И это тоже обратная сторона глобализации, неуклонно ведущей к той или иной специализации и однобокости национальных экономик. Кроме того, экономическая глобализация намного опережает развитие международного права и политическую глобализацию. В США, например, не признают никаких международных ограничений для себя, в то время как их воздействие на остальной мир и его экономику поистине колоссально, а мировые политические органы стали бессильными.

Таким образом, такой «двойной отрыв»: финансовых технологий от реального сектора и экономической глобализации от правовых и политических ее аспектов – неизбежно должен вести к тем или иным кризисам, которые только и могут заставить ведущих политических акторов изменить позиции и начать искать новые инструменты регулирования и решения общих проблем.

Сегодня финансовые корпорации стали поистине гигантскими, в некоторых из них работают по всему миру десятки и даже сотни тысяч высококвалифицированных финансистов, что представляет собой совершенно новое явление, подобное возникновению гигантских монополий в конце XIX и начале XX вв. Росту этих громадных финансовых корпораций способствовало появление новых финансовых технологий и увеличение объемов спекулятивного капитала. И все это привело к тому, что именно последний стал своего рода авангардом экономической глобализации, одновременно и стимулируя подъемы в местах, куда он перетекает, и вызывая кризисы в слабых национальных экономиках при его резких оттоках.

Таким образом, сегодня тесная связь национальных экономик между собой приводит к быстрому и неуправляемому развитию локальных кризисов в разных местах планеты. Это подтвердили финансовые кризисы в разных странах последнего десятилетия и в еще большей степени – современный кризис. Одна из главных причин такой неустойчивости коренится в том, что политические институты отстают от экономики, которая давно переросла национальные рамки и требует наднационального планирования, новых форм совместного контроля над источниками колебаний финансовых и иных рынков.

По мнению Джорджа Сороса финансовые рынки непредсказуемы и нестабильны по своей природе. Они будут постоянно вызывать кризисы, если не удастся выработать совместные правила, и не взять под контроль мировой спекулятивный капитал. Как в свое время была поставлена под более строгий контроль частная собственность, так теперь надо поставить под более жесткие правила регулирования эти финансовые гигантские потоки. Сам факт созыва «двадцатки» наиболее значимых стран в ноябре 2008 г. в этом плане очень показателен, хотя пока еще конкретных результатов мало. Но уже прошедшая вслед за этой встречей Конференция стран АТР была интересна некоторыми заявлениями, включая и предложения о реформировании МВФ и МБ, которые фактически зависят от США.

В связи с тем, что все очевиднее становится необходимость глобального регулирования финансовых и иных агентов, в результате этого содержание национального суверенитета, по-видимому, будет трансформироваться и далее. В период кризиса суверенность усиливается и растет роль государства. От силы государства, способностей его

руководства теперь во многом зависит судьба национальных экономик. С другой стороны, именно мировой кризис более ясно обозначил пределы суверенитета. Так, вашингтонская встреча в ноябре 2008 г. показала, что даже США не могут более действовать без реальной поддержки других стран. Сегодня США согласились встречаться с теми, с кем они ранее и не думали советоваться. Если раньше их непродуманные действия во внешнеполитической деятельности вынужденно терпелись, то теперь, когда из-за краха американских корпораций оказались затронутыми самые чувствительные области жизни многих государств, политика США вызывает раздражение и противодействие. Сейчас начался более активный процесс отказа от однополярной модели мира и движение к новому геополитическому порядку, который неизбежно должен сопровождаться поиском новых форм надгосударственного экономического регулирования.

Таким образом, неурегулированность на мировом уровне и одновременно ослабление регулирования на государственном финансовых спекуляций является лишь видимой частью причин кризиса. В его основе лежит указанное выше противоречие между эгоизмом узконациональных интересов, которые в основном представляют наиболее мощные группы и корпорации и общемировыми интересами. В связи с этим, реальный учет этих интересов потребует очень глубокой перестройки всех институтов и всей идеологии. Вот почему можно говорить о том, что более глубокой основой причин современного кризиса является невозможность эффективного влияния на процессы глобализации, а чтобы оказать хоть какое-то позитивное воздействие на эти процессы, необходима перестройка всего экономического менталитета.

## **Мировая экономика и государственное управление морской деятельностью в России**

**Жук В.А.** (г. Мурманск, ООО «Рыбный Альянс», e-mail: [zhuk-v@mail.ru](mailto:zhuk-v@mail.ru))

**Аннотация:** Problems of the government sea activity always were in the center of attention of the governments of leading sea powers, including in Russia. From a history the facts of participation of the Russian state in development naval the activity which has provided transformation of our country in great sea power are well-known.

Проблемы государственного управления морской деятельностью всегда находились в центре внимания правительств ведущих морских держав, в том числе и в России. Из истории хорошо известны факты участия Российского государства в развитии своей военно-морской деятельности, обеспечившей превращение нашей страны в великую морскую державу. Однако после Петра I, несмотря на отчетливое стремление российского населения к морю еще с давних времен, развитию морской деятельности многие годы препятствовали сугубо континентальные взгляды властей, инерция которых, как это ни странно, ощущается до сих пор (3,4,5).

Время от времени, особенно в конце XIX – начале XX века, эту инерцию удавалось преодолевать, особенно в вопросах развития Военно-Морского Флота, в результате чего, например, в феврале 1912 года был утвержден «Закон о флоте», принята 20-летняя общероссийская судостроительная программа, а в советское время были приняты огромные усилия к созданию океанского ракетно-ядерного ВМФ, а также транспортного промыслового и научно-исследовательского флотов, мощной инфраструктуры, способствующей их эффективной эксплуатации, что давало возможность не только доминировать на морях, но и обеспечивать свои стратегические интересы в Мировом океане. Все это известные факты былого величия и вряд ли стоит останавливаться на них подробно (2).

Гораздо важнее проблемы, связанные с государственным управлением морской деятельностью сегодня. Корни многих проблем кроются в той экономической системе, которое имело в своей основе государственное планирование. Однако имевшейся практики долгосрочного планирования оказалось мало: успешное развитие морской деятельности, достигнутое ценой громадных материальных затрат, осуществлялось по ее видам в отдельности, строилось с учетом



преимущественно отраслевых признаков, а не общих пространственных особенностей (2).

Надо признать, что несмотря на крупные достижения и успехи во многих видах отечественной морской деятельности в 60-80- годах прошлого века, в СССР не было единой общегосударственной системы регулирования и управления морепользованием. Такой планово-ведомственный подход к освоению морских пространств и ресурсов неизбежно приводил к противоречиям и конфликтам не только между различными отраслями морского хозяйства, регионами их базирования, центрами размещения инфраструктуры, но и способствовал усилению международной напряженности (2).

Сугубо отраслевое развитие недооценивало специфику особенностей размещения

производительных сил в Мировом океане, серьезности происходящих процессов формирования новых международных условий использования его пространств и ресурсов, характера глобальных изменений норм международного морского права (1).

Таким образом, приходится констатировать, что единую государственную систему регулирования и управления морской деятельностью в период плановой экономики создать не удалось, тем более нет ее и сейчас.

Российская Федерация, приняв на себя функции правопреемника СССР, в том числе и в области морской деятельности, оказалась отрезанной от многих ранее созданных береговых инфраструктур, акваторий традиционного морепользования, от своих зарубежных партнеров. Территориально-пространственные изменения вызвали прямую необходимость усиления внимания государства к активизации отечественной морской деятельности, с помощью которой можно было бы смягчить остроту возникших проблем, вызванных усложнением выходов в открытое море из европейской части страны, снижением прямых возможностей доступа к магистральным международным коммуникациям, к пространствам и ресурсам Мирового океана на фоне усилившегося стремления ведущих морских держав поставить под свой контроль эти процессы.

Если ослабление государственного участия в управлении экономикой страны при развитии рыночных отношений в целом негативно проявились на многих производственных процессах, то для морской деятельности оно оказалось просто разрушительным.

Безусловно, что никто не отвергает преимуществ рыночных механизмов перед плановой экономикой. Это – аксиома и для суши и для моря. Рынок на порядок чувствительнее к потребительскому спросу в сравнении с другими формами экономической жизни. Но он сразу же теряет свою чуткость, когда речь заходит, например, о пороговом переделе естественного функционирования экосистем, тем более океанических. Вот

почему роль государства в рыночной экономике, особенно в той части, которая сформировалась за счет всего общества или базируется на эксплуатации природных ресурсов общего пользования, исключительно важна. Без государственного регулирования частный сектор склонен осуществлять хищническую эксплуатацию природных ресурсов, неограниченно манипулировать тарифами и ценами, пренебрегать социальными обязательствами и т.д. (1).

В современных условиях формирование российского морехозяйственного комплекса и внутренние факторы его развития непрозрачны, а по этой причине затруднены для госрегулирования. Между тем в развитом рыночном обществе государство, создавая инфраструктуры рынка, принимая антимонопольное законодательство, не вмешивается в рыночный процесс, но препятствует его хаотическому развитию (1,2).

Трудно не согласиться с выводами фундаментального исследования экспертов разных стран, проведенного по инициативе Всемирного банка в конце 1990-х гг. о том, что «...без эффективного государства устойчивое развитие – и экономическое, и социальное – невозможны». Добавим, что в морской деятельности сокращение или отсутствие прямого государственного управления недопустимо хотя бы потому, что оно осуществляется в основном за пределами прямого суверенитета прибрежной страны, где регулируется международным морским правом, субъектом которого может выступать только государство (2).

Надо отметить, что в ведущих морских державах государство постоянно уточняет цели своей национальной политики морепользования на определенном этапе. Так, например, в США океаническая политика – это эволюционный и находящийся в процессе совершенствования механизм регламентации государственного управления освоением Мирового океана. Одна из характерных черт американского подхода состоит в регулярном уточнении перспективных целей национальной морской деятельности и обосновании необходимости их выделения в отдельную категорию в общегосударственной системе защиты экономических, социальных, политических и международных интересов страны. К примеру, Закон об океанах (The Ocean Act) был утвержден в августе 2000 г. и вступил в силу в январе 2001 г., в соответствии с ним учреждена Комиссия по океанической политике, состоящая из 16 членов (2).

Другой пример. В 2007 г. японский парламент, приняв специальный закон «Об основах морской деятельности», особо подчеркнул чрезвычайную важность проведения новой национальной политики под эгидой государства, которое «... принимает комплексные и плановые решения в отношении морепользования и обязано их осуществлять» (ст.8), предпринимая «...необходимые законодательные и финансовые меры, предусматриваемые в Генеральном плане морской политики», уточняемые

каждые пять лет (ст.16). Подобные примеры можно было бы продолжать (2).

Они свидетельствуют о том, что ведущие индустриальные державы и их объединения, активно осуществляют государственное регулирование своей морской деятельности, управление развитием которой является неотъемлемой частью их промышленной политики, как правило, подтверждаемой законодательно. Нередко они заимствуют организационные новации и подходы к государственному регулированию в Российской Федерации, однако в отличие от нас подтверждают их соответствующими законодательными актами (1,2).

В законодательстве Российской Федерации, лежащем в основании ее государственной политики, и в повседневной деятельности ряда комитетов Федерального собрания океаническая проблематика до последнего времени была отражена – прямо или косвенно – только в рамках секторальных(функциональных) направлений использования пространств и ресурсов Мирового океана, что не могло не отразиться на целостности и качестве морского законодательства (2).

Вывод очевиден – разработчики будущей Государственной стратегии развития морепользования должны четко руководствоваться тем, что России вне государственного регулирования морской деятельности не преодолеть императивы современной международной жизни, в соответствии с которыми государство, недооценивающее значение Мирового океана, не может быть великой державой XXI века (2).

### **Список литературы:**

1. Морская доктрина Российской Федерации на период до 2020 г., утверждена президентом РФ 27.07.2001 г.
2. Войтоловский Г. Эволюция государственного управления морской деятельностью//Морской сборник, № 4, 2008. С. 57-64.
3. Колумб Ф. Морская война //Изд-во АСТ. Сер.: Классическая военная мысль. М.. 2003. 668 с.
4. Мэхэн А.Т. Влияние морской силы на историю // Изд-во АСТ. Сер.: Классическая военная мысль. М. 2002. 634 с.
5. Мэхэн А.Т. Влияние морской силы на Французскую революцию и Империю. В 2 т. (Т.1 573 с.; Т.2 603 с). Изд-во АСТ. Сер.: Классическая военная мысль. М. 2002.

## Тенденции, проблемы и перспективы развития совместного предпринимательства

**Захарова Л.В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Международных экономических отношений»)

Малый бизнес играет все более заметную роль в экономике. Ежегодно сотни новых рабочих мест, растут объемы выпуска продукции и услуг, пополняются бюджеты муниципальных образований регионов России. Развитие малых предприятий ведет к насыщению рынка товарами и услугами, повышению экспортного потенциала, лучшему использованию сырьевых ресурсов.

О численности малых предприятий по видам экономической деятельности свидетельствуют данные таблицы 1 (Россия в цифрах, 2008 : справочник. – М., 2008. – С. 181).

Таблица 1

Число малых предприятий по видам по видам экономической деятельности

	2005 г.		2006 г.		2007г	
	тысяч	в %	тысяч	в %	тысяч	в %
<b>ВСЕГО</b>	<b>979,3</b>	<b>100</b>	<b>1032,8</b>	<b>100</b>	<b>1137,4</b>	<b>100</b>
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	26,8	2,7	28,9	2,8	29,4	2,6
Рыболовство	2,2	0,2	2,4	0,2	2,5	0,2
Добыча полезных ископаемых	3,6	0,4	4,1	0,4	4,5	0,4
Обрабатывающие производства	120,0	12,3	123,4	12,0	128,6	11,3
Строительство, розничная и оптовая торговля	109,3	11,2	117,1	11,3	130,7	11,5
ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий, предметов личного пользования	448,8	45,8	464,6	45,0	510,6	44,9
Гостиницы и рестораны	19,9	2,0	20,8	2,0	29,7	2,6
Транспорт и связь	44,3	4,5	50,3	4,9	57,3	5,0

Как видно из таблицы 1, наблюдается существенный рост числа малых предприятий в оптовой и розничной торговле.

Улучшилась тенденция в развитии предпринимательства в строительстве и обрабатывающих производствах.

Малое предпринимательство функционирует во всех сферах и отраслях национального хозяйства, выполняя один или несколько видов деятельности.

Источниками формирования финансовых ресурсов предприятия в зависимости от его организационно-правовой фирмы служат прибыль, амортизационные отчисления, средства, полученные от продажи ценных бумаг, паевые и иные взносы членов трудового коллектива, а также кредиты и другие поступления, не противоречащие закону.

Оборот малых предприятий по видам экономической деятельности представлен в таблице 2 (Россия в цифрах, 2008 : справочник. – М., 2008. – С. 183).

Таблица 2

Оборот малых предприятий по видам экономической деятельности в 2007 г.

	Млрд. руб.	В процентах к итогу
<b>ВСЕГО</b>	<b>15468,9</b>	<b>100</b>
В том числе по видам экономической деятельности		
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	122,0	0,8
Рыболовство	23,8	0,2
Добыча полезных ископаемых	59,4	0,4
Обрабатывающие производства	1401,1	9,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	41,0	0,3
Строительство	1265,6	8,2
Розничная и оптовая торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий, предметов личного пользования	10999,8	71,1
Гостиницы и рестораны	96,0	0,6
Транспорт и связь	384,4	2,5
В том числе связь	45,9	0,3
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	959,3	6,2
Образование	3,7	0,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	33,8	0,2

Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	77,9	0,5
---	------	-----

В Мурманской области наблюдалась тенденция роста малых предприятий от 3 тысяч единиц до 4 тысяч единиц в 2008 году. Наблюдалась благоприятная экономическая конъюнктура для развития бизнеса, несмотря на отток рабочей силы за пределы области.

Основной прирост обеспечен за счет предприятий строительства, промышленности и сферы услуг.

Численность постоянных работников предприятий за 2006-2008 годы увеличилась на 3 тысячи человек и составила в 2008 году 34,6 тысяч человек. Основной прирост обеспечили предприятия строительства (1,3 тысяч человек), торговли (0,3 тысяч человек), промышленности (0,3 тысяч человек). Объемы производства товаров и услуг увеличились на 9 %.

Темпы роста объемов строительных работ и услуг возросли на 11,3 % в 2006 году и на 13,1 % - в 2008 году за счет строительства новых предприятий, расширения действующих и активизации строительного комплекса в целом.

Однако масштабы развития малого бизнеса в России и его вклад в оздоровление экономики явно недостаточны. Одна из причин такого положения состоит в том, что не получила должного развития государственная поддержка предприятий малого бизнеса. Поэтому предприятия малого бизнеса в России в своей деятельности сталкиваются с большими трудностями. Основная проблема – недостаточная ресурсная база как материально-техническая, так и финансовая.

Необходимо конструировать механизмы льготного кредитования, налогообложения, преференции, включая связанные с внешнеэкономической деятельности.

Второй проблемой является законодательная база. Малый бизнес в условиях, весьма отдаленных от тех, что должны быть присущи рыночным отношениям.

Материально-техническое обеспечение предприятий малого бизнеса осуществляется в недостаточном объеме и несвоевременно. Ограничен доступ к высоким технологиям, так как покупка технологий требует значительных одноразовых затрат.

Важной проблемой являются кадры, которые нуждаются в соответствующем обучении.

Несмотря на имеющиеся проблемы, существуют перспективы дальнейшего развития малого бизнеса. Главная задача – создать благоприятный климат развитию бизнеса.

Необходимо уменьшить налоговую нагрузку, особенно в таких видах деятельности, как инновационная, производственная, строительная, ремонтно-строительная, медицинская.

Следует сосредоточить внимание на концентрации всех финансовых средств, предназначенных для поддержки малого бизнеса (федеральный бюджет, региональный бюджет, Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, внебюджетные источники) на важнейших приоритетных направлениях, создать для него систему гарантий (поручительств) кредитования.

Для вновь создаваемых предприятий малого бизнеса необходимо широкое развитие лизинга и франчайзинга.

Необходимо уделить пристальное внимание в области подготовки и повышения квалификации предпринимательских кадров.

Все это поможет в решении имеющихся проблем.

У малого бизнеса в России имеются широкие перспективы дальнейшего развития и повышения эффективности деятельности.

#### **Список литературы:**

1. О развитии малого и среднего предпринимательства : Федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07.2007.
2. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, акад. Г. В. Поляка, проф. В. А. Шванлара. – М. : ЮНИТИ, 2004. – С. 105-124.
3. Россия в цифрах, 2008 : справочник. – М., 2008. – С. 181-183.

## **Зарубежный опыт создания и развития транснациональных корпораций (на примере США и Японии)**

**Крейдич Т.В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита», [matavik@rambler.ru](mailto:matavik@rambler.ru))

**Аннотация:** Article is devoted the analysis of the reasons of creation and features of development of transnational corporations of the USA and Japan.

Основной формой организации бизнеса в США являются корпорации. Среди корпораций имеет место значительная дифференциация. Из 4 млн. промышленных корпораций 500 крупнейших дают 40% ВВП. Большая часть из них – транснациональные (Exxon Mobil, General Electric, Microsoft, Citigroup, Procter and gamble, Pfizer, Jonson and Jonson, American International Group, JP Morgan Chase, Berkshire Hathaway, IBM, Chevron, Intel Corporation, Wells Fargo, Coca-Cola и другие). Их заграничные предприятия обеспечивают производство товаров и услуг в объеме примерно 3 трлн. долл., что составляет примерно треть ВВП США.

Транснациональные корпорации США прошли длительный путь развития. Значительные размеры внутреннего рынка США содействовали сосредоточенности американских корпораций в течение длительного времени на внутреннем развитии. По мере формирования крупных предприятий и укрепления их позиций внутри страны возникла потребность в зарубежной деятельности. Появление ТНК ускорилось в 20-30-е годы XX в. По-настоящему переломным моментом стала ситуация, сложившаяся после Второй мировой войны и получившая развитие главным образом в последние десятилетия XX в. Этому содействовала развернувшаяся НТР, дальнейшее углубление международного разделения труда, процесс глобализации мирового хозяйства.

Глобальная экспансия становится стратегической концепцией ТНК, а мировое хозяйство превращается в сферу приложения их капитала.

В ходе исторического развития в США сформировалась система смешанной экономики с гигантским федеральным бюджетом, развернутым регулированием бизнеса, системой социального обеспечения, сильными вооруженными силами, которые находятся под контролем федерального правительства. Но в стране сохранилось до сих пор большое значение штатов и местных органов власти. Важно отметить, что финансово-экономическая элита, верхушка транснациональных корпораций, тесно переплетена с политической элитой.



Значительной спецификой обладают ТНК **Японии**. Большое влияние на их развитие оказали особенности исторического развития японского общества. ТНК появились еще в эпоху Мэйдзи в конце XIX в. Тогда в Японии сложилась национальная модель организации хозяйственной деятельности. Вся деловая жизнь была пронизана идеями служения императору и государству. Первые крупные банки и промышленные корпорации страны были государственными. А затем государство передавало их частному сектору.

Так возникли основные финансово-промышленные группы дзайбацу, которые приобрели огромную власть в японской экономике. После окончания Второй мировой войны дзайбацу были распущены по приказу американской оккупационной администрации, оказались упраздненными центральные холдинги, возглавлявшие многие из них. Но банки, игравшие важную роль в их деятельности, были сохранены. Это содействовало воссозданию прежних дзайбацу, но в других формах.

В условиях смешанной экономики получили развитие промышленно-финансовые объединения горизонтального типа (кигё сюдан).

Особое значение имеет так называемая семерка. Пять объединений ведут свое происхождение от старых дзайбацу. Это «Мицубиси», «Мицуи», «Сумитомо», «Ясуда», «Фуё». Два других – «Дайити» и «Санва» - «продукты» послевоенной эпохи.

По данным японской статистики, совокупная мощь семи кигё сюдан составляет 17.1% общей стоимости акционерного капитала Японии, 13.5% общей стоимости суммы активов страны, 16.2% объема продаж всех японских компаний.

На долю семи крупнейших промышленно-финансовых групп приходится примерно шестая часть японской экономики и четвертая часть промышленности.

Важной особенностью структуры кигё сюдан является система перекрестного владения акциями. Наличие крупного банка отличает структуру кигё сюдан от многих американских групп.

Второй формой организации бизнеса в Японии является кэйрецу.

**Японский экономист Хирочи Окумура** назвал эту форму «звездами, окруженными созвездиями», которые «притягивают друг друга». «Созвездие» - это масса мелких или средних предприятий, которые входят в объединение часто на основе субподрядных отношений. Крупные кэйрецу насчитывают до ста и более организаций. Все они связаны между собой через перекрестное владение акциями.

Кэйрецу широко распространены и сегодня. Практически все крупные компании в сборочных машиностроительных производствах, а также в текстильной промышленности, металлообработке, ряде химических производств и т.д. имеют свои кэйрецу.

По мнению **В.В.Алексеева**, форма кэйрецу сохранится как таковая и в будущем, поскольку гибкость их организационных форм и подвижность групп облегчают их адаптацию к изменению обстановки (1).

**А.Г.Мовсесян** выделяет 4 вида кэйрецу:

- вертикальные объединения в сборочных производствах, где материнская фирма выступает в качестве «вершины» пирамиды, а зависимые фирмы располагаются на различных «этажах» этой пирамиды;
- предприятия, созданные для организации сбыта продукции материнской компании;
- предприятия, созданные материнской компанией с целью проникнуть в новые области производства на основе стратегии диверсификации;
- предприятия, создаваемые для проникновения на зарубежные рынки (2).

Определенная специализация есть и у кигё сюдан, хотя по своей природе это- универсальные межотраслевые комплексы.

Например, «Мицубиси» контролирует преимущественно тяжелую индустрию, военное производство, строительство атомно-энергетических объектов, а также разработку сырьевых и энергетических ресурсов.

«Сумиото» имеет связи с отраслями, производящими промышленные материалы (медь, цемент и т.д.). Она также включает корпорации электротехнической, электронной промышленности, химической и нефтехимической промышленности.

Отраслевая структура «Мицуи» характеризуется большой долей в ней химической промышленности, производства синтетических волокон, угольной промышленности.

Последние десятилетия в деятельности всех ТНК Японии растет значение новейших технологий.

Государство поддерживает конкретные формы групп крупных предприятий Японии. **Ли Яккока** писал: «Японская автоиндустрия была взлелеяна целым рядом стимулов: государственными займами, сокращением сроков амортизации, помощью в области НИОКР, протекционистскими мерами против импорта и запрещением иностранных инвестиций. Под комплексным воздействием всех этих мер, японская автомобильная промышленность прошла путь от годового выпуска в 100 тыс. машин в середине 50-х годов до 11 млн. теперь».

Государство оказывает поддержку не только двум крупным группам (кигё сюдан и кэйрецу). Часть промышленных, торговых и банковских предприятий Японии, не входя в указанные группы, достигли высокого уровня развития.

Сущность транснационализации капитала едина, однако в конкретном развитии ТНК приобретают определенное национальное своеобразие.

### **Список литературы:**

1. Алексеев В.В. Очерки экономики Японии. М.: МГИМО, 2005. С.163-164.
2. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике. М., 2001. С.226.

## Особенности транснациональных корпораций России

**Крейдич Т.В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита», [matavik@rambler.ru](mailto:matavik@rambler.ru))

**Аннотация:** Article is devoted the analysis of the reasons of creation and features of development of transnational corporations of Russia.

Глобализация мировой экономики через развитие интеграционных и транснациональных форм приводит к тому, что все больше и больше стран, в том числе и Россия, начинают включаться в этот процесс.

На первом этапе формирования новой российской экономики среди ТНК России явно преобладали сырьевые (нефтяные, газовые и другие). Они были слабо диверсифицированными, многоотраслевыми. Эти ТНК развивались на старом научно-техническом потенциале, который остался со времени развития в Советском Союзе при недостаточной инвестиционной составляющей.

Именно они стали первыми транснациональными, поскольку их продукция пользовалась большим спросом на мировом рынке и обладала высокой конкурентоспособностью.

По мере развития, исчерпывания открытых в прошлом ресурсов возрастала потребность в проведении геологоразведочных работ. Из-за недостатка инвестиций росла научно-техническая отсталость. Процесс накопления затрудняли недостатки в деятельности банковско-кредитной системы.

Постепенно финансово-промышленные группы обрастали собственными банками. Количество банков росло, но степень их концентрации была недостаточной.

На втором этапе расширился круг отраслей хозяйства, в которых действовали развивавшиеся ФПГ. Важную роль сыграла холдингизация промышленных и других объединений («Газпром», «ЛУКОЙЛ» и другие).

Расширялась деятельность финансово-промышленных групп.

Отраслевые предпочтения в 2006г. претерпели довольно серьезные изменения. Ускоренный экономический рост связан с окончательной сменой модели роста российской экономики. Экспортоориентированный рост постепенно уступает место росту, основанному на расширении внутреннего спроса. Одним из следствий перехода к инвестиционной модели роста стал «промышленный ренессанс» (1).

Впервые в 2006 году "Доклад о мировых инвестициях" ЮНКТАД был посвящен ТНК развивающихся стран и государств с переходной экономикой. В десятке крупнейших по размерам зарубежных активов ТНК

стран Юго-Восточной Европы и СНГ оказалось 8 российских компаний: "Газпром", "ЛУКОЙЛ", "Норникель", "Новошип", "Русал", "ОМЗ", "Северсталь" и "Мечел". Кроме того, отмечаются значительные прямые иностранные инвестиции, осуществленные телекоммуникационными компаниями "Мобильные Телесистемы", "Вымпелком" и "Мегафон".

ТНК России можно условно разделить на несколько типов, различающихся основными движущими силами интернационализации деятельности.

Наиболее представительным является тип *"классических" ТНК*, который можно встретить в любой крупной развивающейся стране. Он представлен в основном приватизированными нефтяными и металлургическими гигантами ("Норникель", "Русал").

Как правило, российские ТНК данного типа преследуют две группы целей. Во-первых, легальные капиталовложения за рубежом позволяют обезопасить свой бизнес от преследования в России и повысить общий имидж. Во-вторых, прямые иностранные инвестиции могут иметь и производственную целесообразность - ради доступа к сырью или технологиям.

Совсем другой тип российских ТНК - *компании, интернационализацию которых обеспечил иностранный инвестор*. Без капиталовложений телекоммуникационного гиганта "Deutsche Telekom" трудно было бы представить столь стремительную экспансию "МТС" на Украине, в Белоруссии, Узбекистане и Туркмении, хотя к концу 2005 г. германский стратегический инвестор перестал быть акционером компании (концерн "ТНК-ВР").

Наращивание их прямых иностранных инвестиций в основном ограничится странами СНГ, поскольку их зарубежные партнеры не заинтересованы поощрять новых конкурентов на своих традиционных рынках в Западной Европе и других регионах.

Есть еще один тип российских ТНК - *ТНК, рожденные в ходе "цивилизованного развода" стран СНГ*. Кроме РАО "ЕЭС России", строящего либеральную империю, есть немало других государственных и частных фирм, интегрирующих внутри СНГ сети предприятий-смежников ("Вимм-Билль-Данн" (молокозаводы на Украине и в Киргизии)).

Это неслучайно, что страны СНГ становятся первыми объектами прямых иностранных инвестиций у многих российских компаний. Помимо распространения русского языка, низких транспортных издержек при налаживании производственных связей и в целом понятной местной предпринимательской среды, бывшие советские республики характеризуются сравнительно емкими рынками сбыта с низкой конкуренцией и довольно лояльным отношением к российской продукции.

В отдельный тип российских ТНК необходимо выделить *наследников "красных" ТНК*. Именно так в западной литературе

назывались советские ТНК ("Газпром", "Зарубежнефть", "Внешторгбанк", "Ингосстрах").

Пятый тип - *псевдо-ТНК*, который представлен морскими пароходствами. С созданием Российского международного реестра судов прямые иностранные инвестиции таких псевдо-ТНК сойдут постепенно на нет. Однако не исключено, что благодаря капиталовложениям в зарубежные судоремонтные заводы и портовые комплексы часть российских морских пароходств трансформируется в "классические" ТНК (2).

Создание крупных российских корпораций, в том числе транснационального характера, является важным фактором обеспечения конкурентоспособности национальной экономики.

Необходимо продолжить законотворчество в области принятия концептуальных основ государственной промышленной политики, однако при этом нельзя слепо копировать зарубежный опыт.

#### **Список литературы:**

1. Черников Г.П. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир/Г.П.Черников, Д.А. Черникова. М.: ЗАО «Издательство «Экономка», 2008. 399 с.
2. Алексей Кузнецов. Перспективы российских ТНК [электронный ресурс]//Русский журнал 2006. URL: <http://www.russ.ru/pole/Perspektivy-rossijskih-TNK> (дата обращения 24.08.2007).

## **Зарубежный опыт создания и развития транснациональных корпораций (на примере Германии, Франции, Италии и Великобритании)**

**Крейдич Т.В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита», [matavik@rambler.ru](mailto:matavik@rambler.ru))

**Abstract:** Article is devoted the analysis of the reasons of creation and features of development of transnational corporations of the European countries.

Германская традиция очень четко выражает особенность, характерную для европейских финансово-промышленных групп. Как правило ядро финансово-промышленных групп в **Германии** формируется вокруг банка, который становится центром контроля и головным банком по отношению к другим членам транснациональной группы. Сейчас эту роль нередко играют и крупнейшие страховые компании страны.

По данным **А.И.Евдокимова**, все банки Германии в совокупности владеют 82,6% всех голосующих акций 32 крупнейших фирм и концернов страны. Эти компании представляли примерно  $\frac{1}{4}$  суммарного уставного капитала всех германских акционерных обществ.

Однако до сих пор значительная часть германских компаний продолжает находиться под контролем отдельных семей (Тиссен, Байер, Сименс, Квандит, Опель, Бош, Грюндиг).

Несмотря на некоторое уменьшение роли банков, и сегодня решающий голос в германских группах нередко принадлежит банкам. Примером может служить транснациональная финансово-промышленная группа Deutsche Bank. Ее позиции наиболее сильны в химической, сталелитейной, электротехнической промышленности, автомобилестроении и других отраслях машиностроения.

Согласно результатам исследования **Deutsche Bank Research**, немецкие предприятия, среди которых главную роль играют ТНК, задают тон в формировании кластеров и развитии «экономики проектов».

Крупнейшие корпорации господствуют в традиционных отраслях германской экономики (машиностроении, химической промышленности и т.д.). Под их контролем находится сегодня почти 20% мирового авторыннка.

Сильной стороной корпораций Германии являются их связи с малым бизнесом. Значительное количество мелких и средних предприятий являются мировыми лидерами в своих узких областях производства. Это позволяет крупным компаниям использовать их возможности. В то же время отсутствие давления со стороны акционеров высвобождает мелким предприятиям средства для инвестиционных проектов.

Начало процесса формирования финансовых групп во **Франции** относится к XVIII в.

На первом этапе развития французские группы развивались преимущественно на основе банковского капитала. Вокруг банков возникали крупные ассоциации компаний. Даже после Второй мировой войны, сохранилась высокая активность банковского сектора.

На этапе постиндустриальной революции растет значение разнообразных секторов сферы услуг, в частности финансового, торгового, коммуникационного и др., резко увеличивается активность страховых компаний, некоторые из них превращаются в мощных лидеров финансовых группировок. Дифференциация охватывает не только направления деятельности, но и правовую структуру групп.

Особенностью развития групп во Франции является тенденция к взаимопроникновению и взаимопереплетению. Система взаимопроникновения выступает как средство мобилизации больших ресурсов и как способ перераспределения рисков, связанных с созданием новых производств и предприятий.

Итогом процесса сращивания и переплетения групп является формирование сложных коалиций, своего рода супергрупп. В настоящее время существует 4 супергруппы (Credit adriole; Banque de Paris et des Pays-Bas, Banque Nationale de Paris-Paribas; группа Лазар; Ротшильд).

В **Италии** действует несколько достаточно крупных ТНК. Но все же их удельный вес в стране не столь велик, как значение крупнейших корпораций в Германии или во Франции.

Роль малого бизнеса здесь более значительна и во внутренней экономике, и даже в ряде отраслей во внешней торговле (обувная промышленность).

Другое сходство со странами рейнского капитализма – важная роль банков в формировании крупных финансово-промышленных объединений (Unicredit).

Другим примером итальянских ТНК может служить группа Fiat, испытывавшая в последние годы серьезные финансовые трудности, а сейчас, после получения большой помощи со стороны государства и ряда частных корпораций, вышедшая из глубокого кризиса.

Важную роль играют такие ТНК Италии, как группа Pirelli, действующая в сфере электротехнической промышленности, Eni – электроэнергетика и др. отрасли энергетического хозяйства.

Специфической организационной формой в Италии является государственные холдинговые корпорации. Многие из них ведут в той или иной мере транснациональную деятельность. Такого рода государственные холдинги позволяют правительству реализовать свою экономическую политику в различных областях хозяйственного и социального развития.



Самыми большими акционерными банками в **Великобритании** являются клиринговые банки, которые связаны клиринговыми обязательствами (Barclays, National Westminster, Milland, Lloyds). На протяжении многих лет вокруг этих банков группируются множество дочерних компаний, образующих вместе с центральным банком финансовые группировки.

По степени монополизации промышленного производства Великобритания не только не уступает другим странам, но и в ряде отраслей опережает их (Royal Dutch-Shell и British Petroleum).

Финансово-экономическая элита Великобритании включает верхушку банков и промышленных группировок.

Сегодня государство в Англии играет важную роль в финансировании капиталовложений, стимулировании новейших отраслей, развития научного сектора, осуществления социальной политики. Государство организует контрактную систему, через которую множество малых фирм привязывается к крупным компаниям как к устойчивому рынку, источнику снабжения, финансирования, новых технологий и возможности использования результатов НИОКР(1).

По сравнению с США и Японией европейские промышленно-финансовые объединения более старые. Их формирование началось с конца XVIII в. Высокий уровень развития банковского капитала способствовал формированию европейских финансово-промышленных групп (ФПГ).

Таким образом, на формирование ТНК европейских стран особое влияние оказали следующие факторы:

- длительная и сложная история развития ТНК;
- влияние международных экономических отношений;
- воздействие политического фактора;
- воздействие роста международных финансов и процесса интенсивной финансовой глобализации.

### **Список литературы:**

1. Черников Г.П. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир/Г.П.Черников, Д.А. Черникова.М.: ЗАО «Издательство «Экономка», 2008. 399 с.

## Особенности создания и развития транснациональных корпораций (на примере развивающихся стран)

**Крейдич Т.В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита», [matavik@rambler.ru](mailto:matavik@rambler.ru))

**Аннотация:** Article is devoted the analysis of the reasons of creation and features of development of transnational corporations of the developing countries.

В последние годы на мировом рынке все активнее выступают транснациональные корпорации из развивающихся стран (Бразилия, Китай, Индия, а также Египет).

Американский журнал **Business Week** подчеркивает, что в отличие от японских и корейских конгломератов, которые, прежде чем выйти на мировой рынок, заработали большие прибыли на защищенном для них внутреннем рынке, большинство ТНК из развивающихся стран вынуждены были действовать в условиях жесткой конкурентной борьбы на внутренних рынках, где растущие местные компании и западные ТНК стремились укрепить свои позиции. В результате ТНК из развивающихся стран должны были получать прибыль при таком низком уровне цен, который невозможен ни в США, ни в странах Западной Европы.

По оценке экспертов **Figaro**, 100 ТНК развивающихся стран, отобранных с учетом трех критериев (не являются филиалами ТНК развитых стран, осуществляют товарооборот стоимостью от 1 млрд. долл., не менее 10% доходов получают от зарубежной деятельности), развиваются в 10 раз быстрее американских компаний и в 3-4 раза быстрее компаний Германии. Только за период 2000-2006 гг. их инвестиции выросли более чем на 150%.

Общие размеры ТНК развивающихся стран еще существенно уступают показателям ТНК развитых стран. По подсчетам Business Week, лишь одна, крупнейшая среди развитых стран ТНК General Electric превосходит по макроэкономическим показателям сотню ТНК развивающихся стран.

В то же время некоторые ТНК развивающихся стран уже развернули настолько активную деятельность на мировом рынке, что она серьезно угрожает господству ТНК развитых стран (Lenovo group, American Movil).

Главную роль играют страны с развивающейся экономикой, т.е. прежде всего Китай, Индия, Бразилия, Мексика. Часто относят к этой группе Южную Корею, Сингапур, Таиланд, Малайзию, а также

быстроразвивающиеся арабские нефтеэкспортирующие страны (Саудовскую Аравию, Объединенные Арабские Эмираты).

Факторы, способствующие быстрому развитию развивающихся стран:

- доступ на наиболее динамично развивающиеся мировые рынки;
- низкая себестоимость ресурсов;
- хорошее развитие инновационной деятельности;
- широкое использование передовых технологий, появившихся в развитых странах;
- продвижение новых продуктов более быстрыми темпами, чем их конкуренты;
- развитие процесса глобализации и расширение использование интернета.

Китай активно выходит на западные рынки автомобилестроения, электроники и других отраслей промышленности, конкурируя не только по цене, но и по качеству продукции.

Долгое время западные производители смотрели на китайские фирмы как на компании, которые могут лишь воспроизводить западное оборудование. Но положение меняется, китайские производители совершенствуют технику (Huawei Technologies).

В 90-е годы американские корпорации вынуждены были считаться с южнокорейскими, тайваньскими и китайскими электронными конгломератами. В США активную деятельность развернули индийские фармацевтические группы. При этом они продавали свою продукцию по самым низким ценам.

Новая возможность расширения деятельности ТНК развивающихся стран была связана с финансовым кризисом 1998г. в странах Азии, латинской Америки и России. В этот период многие западные компании ушли из развивающихся стран, и их место заняли ТНК из этих стран или ТНК из других развивающихся стран.

В период с 1995 по 2003г. корпоративные инвестиции из одной развивающейся страны в другую, по данным **Всемирного банка**, увеличились в 3 раза и составили примерно 47 млрд. долл. Другим отражением этого процесса было увеличение прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах.

Бурный рост потоков ПИИ в 2004-2006 гг. объясняется многими факторами. Обострение конкуренции во многих отраслях заставляет компании искать новые пути повышения своей конкурентоспособности.

Некоторые из этих возможностей заключается в расширении импорта в быстродействующих странах с развивающимися рынками в интересах наращивания объема продаж.

Определенную роль играет рационализация производства с тем, чтобы попытаться использовать эффект масштаба производства и снизить издержки производства.

Увеличение потока ПИИ в некоторых развивающихся странах связано с активизацией трансграничных слияний и поглощений.

Крупнейшим получателем и источником ПИИ в развивающихся странах является регион Азии. Самые высокие темпы прироста у Китая, в том числе крупный вывоз в страны Латинской Америки.

ТНК развивающихся стран, как и ТНК развитых стран, становятся локомотивом НИОКР.

По приблизительным данным Всемирного банка, в следующее 10-летие доля развивающихся стран в мировом ВВП вырастет с 1/5 до 1/3. К 2010 г. 86% из 1.2 млрд. новых пользователей сотовых телефонов в мире, по оценкам американских экспертов, будут гражданами развивающихся государств.

Figaro в специальном материале, посвященном ТНК развивающихся стран, подчеркивала: «Этими компаниями движет страсть к завоеванию. У них нет других пределов для экспансии, кроме размеров планеты».

Однако крупные западные корпорации все еще имеют существенные преимущества по сравнению с ТНК развивающихся стран.

В условиях резко обострившейся конкуренции со стороны ТНК развивающихся стран первый шаг, который должны сделать ТНК развитых стран, как подчеркивают эксперты Business Week, научиться уважать новых конкурентов, организовав какое-то размежевание их деятельности. Но большинство американских ТНК и ТНК других стран придерживаются другой стратегии по отношению к ТНК развивающихся стран. Это проявляется в борьбе за рынки и развитых, и развивающихся стран.

Независимо от того, какую стратегию выберут западные компании (противостоять или сотрудничать), деятельность ТНК развивающихся стран уже начала оказывать существенное влияние на отдельные секторы в промышленности и других отраслях мировой экономики (1).

### **Список литературы:**

1. Черников Г.П. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир/Г.П.Черников, Д.А. Черникова.М.: ЗАО «Издательство «Экономка», 2008. 399 с.

## **Деятельность транснациональных корпораций в системе международного производства**

**Крупорницкая И.А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Международных экономических отношений», e-mail: [krupornitskaya@mail.ru](mailto:krupornitskaya@mail.ru))

**Аннотация:** Analysed modern character of global economic attitudes, which create the global market of sale and purchase in systems of the international manufacture.

Основной стратегической целью ТНК является не только максимизация прибыли, но и создание условий, при которых под их влиянием будет происходить формирование политики мировых экономических отношений.

На современном этапе, обладая огромным потенциалом единой собственности, ТНК имеют реальную возможность сосредоточить абсолютную управленческую власть и диктовать условия, выгодные для реализации своих стратегий как внутри корпорации, так и в ее дочерних объединениях.

Таким образом, обособленный капитал ТНК выступает идеальным условием для эффективного менеджмента в условиях конкуренции, обеспечивая при этом высокий уровень монополизации.

ТНК создают условия, при которых монополии стремятся выйти за рамки экономической концентрации собственных пределов, устанавливая, таким образом, систему «периферийных связей». Выход за пределы системы участия на «внешнее поле деятельности» расширяет процесс интеграции ТНК, обеспечивая подконтрольную деятельность различных зарубежных предприятий, усиливая при этом основу «монополистического базиса» корпорации.

Анализируя современный характер мировых экономических отношений можно предопределить новый подход в создании глобального рынка купли-продажи ТНК, главная черта которого заключается не в возникновении национального рынка товаров и национальной системы производства, а интернационального (глобального) рынка системы международного производства.

Одной из характерных черт современной мировой экономики является участие каждой страны в системе международного производства. Активно вовлекая в процесс инвестирования капитала широкий круг государств, с различными политическими системами и неадекватным развитием, Российская Федерация может рассматриваться как государство, которое в последнее десятилетие совершило широкомасштабную

трансформацию социально-экономических основ, связанную с развитием транснациональных корпоративных форм хозяйствования.

Российские ТНК совсем недавно появились на международной арене и начинают утверждаться как часть мирового экономического развития. Они образовались за счет огромных ресурсов госсобственности и фактически как бы «отпочковались» от самой крупной из когда-либо существовавших в мире транснациональной корпорации под названием СССР.

Из российских корпораций обращает на себя внимание деятельность крупнейшей в мире газовой компании – акционерного общества «Газпром», которая обеспечивает почти весь объем поставок природного газа внутри государства и на экспорт. Корпорация наглядно демонстрирует выраженные элементы объемной диверсификации.

В деятельности «Газпрома» имеются все предпосылки, которые позволяют отнести эту компанию к ТНК. «Газпром» входит в единую газотранспортную систему, которая аккумулирует всю систему технических, технологических и бизнес-операций не только в рамках Российской Федерации, но в различных государствах Европы, включая страны СНГ, от закавказских до центрально-азиатских республик. Реальными потребителями российского газа являются Италия, Германия, Франция, Великобритания и другие районы мира связанных с поставками газа в Израиль, Турцию, Китай, Монголию, Республику Корея, Японию и Иран. Такая география деятельности концерна позволяет «Газпрому» открывать и создавать за рубежом банковские структуры и совместные предприятия, которые будут являться частью структуры ТНК.

Российская компания ОАО «Газпром» по объемам запасов, поставкам газа и широкому разнообразию своей деятельности не уступает ведущим мировым нефтегазовым компаниям и может быть твердо отнесена к категории ТНК. Так как ТНК полностью вписываются в стратегию международной интеграции со своей специализацией в различных странах мира. При этом через интеграционную стратегию определяется управление различными процессами – от производства до распределения товаров на мировых рынках.

ТНК также выступают субъектом не только экономического развития, но и политических процессов стран, определяющих в какой-то степени концепцию их государственной безопасности. Данная фактология увеличивает маневренность ТНК на мировой арене, обуславливая глобализацию их деятельности и формирование потенциала мировых рынков.

Чем менее развит рынок и более новая техника, тем сильнее позиции ТНК. Способность производить новейшую продукцию, когда ее технология либо слишком сложна, либо защищена патентами, укрепляет

ТНК в их переговорах с правительством при заключении различных сделок.

Если рынок более развит, тем легче развертывать независимое национальное производство. Только сочетание емкого внутреннего рынка, направленных научно-технических исследований и значительной государственной поддержки экспорта национальных компаний может привести к подобному благоприятному развитию событий.

Стратегические альянсы между фирмами различных стран дают возможность воспользоваться преимуществами интернационального бизнеса без потери ориентира на местные национальные требования. Соединение ресурсов и знаний, а также доступ к вновь образованному большому интернациональному рынку дают таким альянсам возможность преодолеть «порог» экономии на масштабах производства, научных исследований и маркетинга.

Создание крупных российских корпораций, в том числе транснационального характера, является важным фактором обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. Наблюдаемое усиление в ней интеграционных процессов можно считать вполне объективным и позитивным, за исключением, разумеется, случаев, когда при этом грубо нарушаются условия поддержания конкурентной среды.

Большинство отечественных корпоративных структур требует комплексного оздоровления. Первый его аспект – организационно-правовой. Второй, необходимо принятие решений о перспективной структуре производственного оборудования, удовлетворяющей требованиям рынка. Без реализации обоснованной инновационной и инвестиционной стратегии и конкретной программы функционирования ядра корпорации трудно рассчитывать на реальное финансовое оздоровление.

Необходимо принять во внимание следующий факт: практически все страны, осуществившие мощный экономический рывок, проводили энергичную политику право-обеспеченной поддержки процессов финансово-промышленного корпорирования.

Среди факторов торможения процессов становления и развития ТНК выделяются 3 узловые проблемы:

1. неотлаженность акционерных отношений в их рамках, подчас низкий уровень консолидации собственности, неразвитость холдинговых принципов организации совместной деятельности;

2. ограниченность инвестиционных возможностей. Недостаточность инвестиционного потенциала для реализации крупных проектов модернизации производства наблюдается даже в группах, сформированных вокруг ведущих российских банков;

3. низкое качество корпоративного управления составляет третью проблему.

Нельзя не согласиться с тем, что ТНК базирует свои конкурентные стратегии при выходе на внешние рынки на конкурентных преимуществах, которые являются более низкие по сравнению с конкурентами издержки и дифференциация товаров. Одним из основных способов достижения высоких результатов операционной эффективности является использование наиболее эффективных факторов производства, применение лучших технологий, методов управления и т. п.

Объединение компаний в ТНК, позволяет объединить их цели, скоординировать действия на рынке: объемы производства, продаж и закупок и соответствующие цены. Таким образом, ТНК является «лидером», который влияет на поведение определенной части своих конкурентов, превратившихся после перехода под прямой или косвенный контроль ТНК в «союзников», что позволяет ему увеличить и максимизировать совместную прибыль.

Одно из конкурентных преимуществ включает создание новых рынков и новых потребностей у потребителей – это дифференциация товаров, т. е. существование физических или иных различий между товарами разных компаний, обусловленных наличием у индивидуальных покупателей предпочтения товаров одной компании товарам других компаний (при условии, что продавцы продают их по одинаковой цене).

Способность компании предложить товар, отличный от товара конкурентов и удовлетворяющий специфические потребности определенной доли покупателей.

Стратегия сегментации рассматривает рынок как образование, состоящее из отдельных групп потребителей – сегментов, которые требуют специфического подхода: технологические особенности нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов, рассчитанные на определенные сорта нефти и нефтепродуктов, производственная мощность (потребляемое количество) и т. д.

Сегментирование позволяет получить более точную информацию о рынке, поведении и потребностях клиентов, а также выбрать способы воздействия на целевые группы.

Для сохранения конкурентной позиции на внешнем рынке в течение длительного времени компании необходимо стимулировать потребление, поддерживать интерес инвесторов и потребителей к себе и своей продукции, расширять географию своих поставок, осуществлять инвестиции в дальнейшее развитие компании, разработку новых товаров, внедрение новых технологий и нововведений.

Анализ вышеизложенного дает основание утверждать, для того чтобы оставаться конкурентоспособными, компании должны постоянно осуществлять мониторинг, анализ и оценку существующих и только разрабатываемых технологий, при необходимости, самим участвовать в таких исследованиях. Однако, большое значение, при этом, должно



уделяться организации работ по внедрению новых технологий, использованию нового оборудования, обучению и повышению квалификации специалистов компаний, которые, собственно, и обеспечивают работу производственного комплекса и увеличивают стоимость компании.

Конкурентная стратегия при выходе на внешний рынок должна быть нацелена на достижение особой позиции по отношению к конкурентам на этих внешних рынках. Чтобы оставаться лидером отрасли необходимо постоянно совершенствовать свою стратегию, структуру бизнес-портфеля и собственную структуру, анализировать действия конкурентов, находить и принимать решения, обеспечивающие получение конкурентных преимуществ, создавать совместные предприятия и альянсы с другими компаниями.

## **О последствиях перехода к расчетам в рублях при экспорте российских энергоносителей**

**Мартыненко О.В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра физики*)

**Аннотация.** Рассмотрены последствия, к которым приведет использование российских рублей во внешнеторговых расчетах, включая расчеты за энергоносители. Показано, что при сложившейся специализации российской экономики попытка превратить рубль в мировую валюту вызовет деградацию высокотехнологичных отраслей и окончательное превращение России в сырьевой придаток развитых стран.

*Специалист подобен флюсу: полнота его односторонняя.  
К. Прутков*

Рост объема ВВП Российской Федерации, происходивший в 1999-2007 гг., и сопровождавшая его мощная волна ура-патриотической пропаганды вызвали во многих головах, включая и видных деятелей государственной власти, своеобразное "головокружение от успехов". Россия снова превратилась в их представлении в одну из мировых сверхдержав, на равных конкурирующую с США и Евросоюзом. В результате в 2007-2008 годах руководителями РФ был сделан целый ряд заявлений, качественно отличающихся от звучавших ранее. Если в прежние годы "путинской эры" основным направлением активности власти было внутреннее: "равноудаление олигархов", строительство "вертикали власти", национальные проекты, госкорпорации, – то начиная с 2007 года явно проявился поворот к "вставанию с колен" во внешнеполитической области и претензия на позиционирование России как одного из мировых центров силы и влияния.

В сфере политики это выразилось прежде всего в резко обострившейся конфронтационной риторике, начиная со знаменитой "мюнхенской речи", а затем и в конкретных действиях: моральной и материальной поддержке антиамериканских режимов по всему миру, появлении российских военных кораблей и самолетов вдалеке от границ России, демонстративном вводе в строй новых стратегических ракет и отказе от снятия с боевого дежурства старых, и наиболее ярко – в пятидневной войне в Грузии. Шальные нефтяные деньги ударили в голову – был заявлен целый ряд амбициозных (но к счастью, невыполнимых) программ, таких, например, как строительство флота авианосцев и подводных лодок, способного на равных противостоять американскому в любом районе мирового океана.

Проявлением этого же "нового курса" в экономике явились планы превращения России в мировой финансовый центр, а рубля – в резервную валюту. В Обращении Президента РФ Д.А. Медведева к Федеральному Собранию 5.11.2008 было объявлено об одном из мероприятий, которые должны привести к такому результату – о намерении перейти к расчетам в рублях при торговле российскими нефтью и газом. Сама эта идея не является особенно новой и давно уже бродила в "народных массах", но впервые она была прямо высказана на официальном уровне. Потому представляется интересным подробнее рассмотреть, к каким реальным последствиям может привести ее осуществление.

Существовавшая в золотые годы путинской "стабильности" схема движения валютных потоков изображена на рис. 1. Поток валюты, поступающей в страну в качестве оплаты российского экспорта (в котором 2/3 составляют энергоносители и другое сырье, а если учесть еще и металлы, то более 80%), делится на три части. Одна из них (в 2006 году 45%) направляется на оплату импорта в Россию, в составе которого более половины составляют машины и оборудование, и 15% – продовольствие. Оставшаяся более чем половина пришедшей валюты частью оседает в государственных резервных фондах и золотовалютных резервах, а частью возвращается за границу через различные механизмы "утечки капиталов".

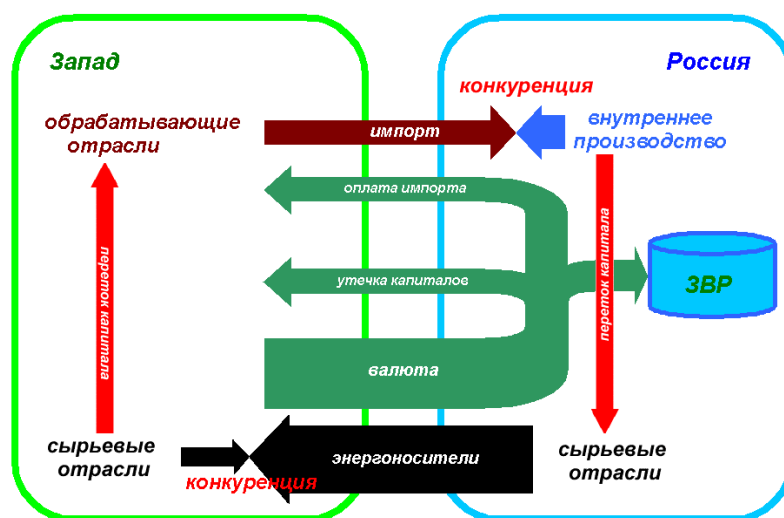


Рис. 1.

Закупленные по импорту товары с высокой добавленной стоимостью создают на внутрироссийском рынке конкуренцию отечественным производителям, которую последние в основном проигрывают: импорт техники из стран дальнего зарубежья в 2000-2006 гг. почти вдвое обгонял рост общего объема российского импорта, это при том, что сам импорт рос существенно быстрее российского экспорта. Таким образом, продукция российской

**обрабатывающей промышленности вытесняется с собственного рынка. соответствующие отрасли деградируют.**

Такое негативное влияние сырьевого богатства на промышленное производство хорошо известно под именем "голландской болезни". Приведенная в табл. 1 и 2 статистика свидетельствует, что Россия ее не избежала.

А теперь рассмотрим, что изменится в этой схеме при переходе к рублям при расчетах за российские энергоносители (рис. 2).

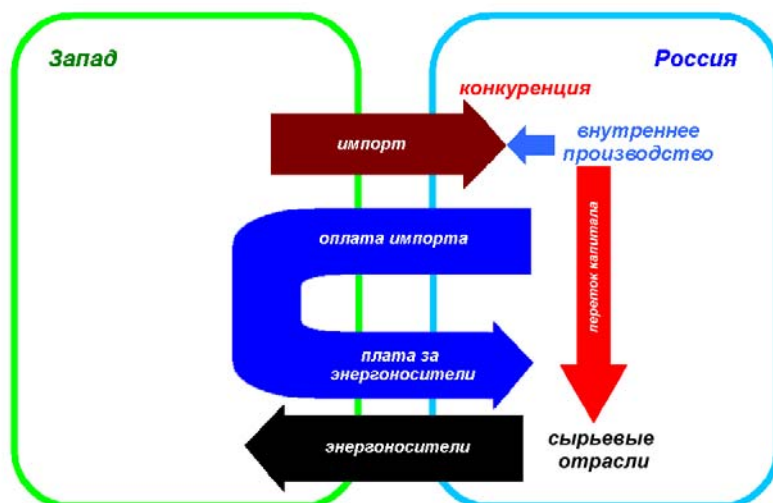


Рис. 2.

Принципиальным отличием является то, что источником долларов является Федеральная Резервная Система США. Обращающийся в мире объем долларовой массы более чем достаточен для оплаты российского экспорта. В отличие от этого, источником рублей является, очевидно, Центральный Банк Российской Федерации. Запасов рублей в иностранных кредитных учреждениях нет – рубль не является мировой резервной валютой. Значит, чтобы оплатить рублями купленные энергоносители, иностранный покупатель должен сначала как-то приобрести рубли внутри России. Для этого он должен там, по словам известного экономиста К. Матроскина, "что-то ненужное продать", причем – произведенное (или хотя бы приобретенное им) вне России.

Следовательно, переход к продаже российских энергоносителей за рубли приведет к тому, что вместо существовавшего в 2000-х годах положительного сальдо по внешнеторговым операциям Россия получит в лучшем случае баланс нефтегазового экспорта и импорта ("в лучшем случае" – если не осуществляются планы превращения рубля в одну из резервных мировых валют. Последствия этого "успеха" рассмотрены ниже). На практике это будет означать увеличение потока импорта. В соответствующих сегментах внутрироссийского рынка резко обострится

конкуренция. А к сегментам этим будут относиться все несырьевые отрасли, за исключением разве что сферы услуг – от аграрнопромышленного комплекса до высоких технологий, включая все товары народного потребления. Российские производители в этих отраслях и без того обладают не слишком высокой конкурентоспособностью, и увеличившийся напор импорта полностью их вытеснит. Иностранцы, желающие купить российские энергоносители, объективно окажутся поставлены перед необходимостью задавить российские импортоконкурирующие отрасли, иначе у них просто не будет рублей для покупки российской нефти. Влияние этого на экономическую безопасность страны – еще один модный слоган в современной политической риторике – очевидно.

Как видим, переход к оплате экспортируемого сырья в национальной валюте приведет к резкому обострению "голландской болезни", вплоть до перехода в смертельную для российской обрабатывающей промышленности схватку "кто – кого".

Есть ли какие-либо способы избежать этого?

Сразу приходит в голову еще одна мантра российских государственных лидеров о "превращении рубля в мировую резервную валюту". На первый взгляд, все логично: если в мире, за пределами России, будет обращаться большое количество рублей, то оплата российской нефти возможна из них. Но так дело обстоит только на первый взгляд. Все равно остается вопрос: откуда за границей возьмутся эти рубли, если они появляются на свет только в России?

Для попадания рублей во внешний мир экономические агенты этого внешнего мира сначала так же точно должны что-то продать в Россию. Отличие лишь в том, что процессы импорта и экспорта могут быть разделены во времени долгим оборотом рублей за пределами России, но сути это не меняет, а лишь усугубляет негативные последствия, добавляя период, в течение которого импорт уже пришел в Россию, а энергоносители еще не проданы, и вернувшиеся за них деньги еще не увеличили хоть как-то спрос на внутреннем рынке. Конкурентные условия для российских производителей окажутся при этом еще более неблагоприятными.

Следовательно, уже само по себе превращение рубля в мировую резервную валюту ведет к тому же эффекту – нарастанию давления импорта на российскую промышленность и обострению "голландской болезни". В этом отношении экспорт рублей оказывается ничем не отличающимся от сырьевого экспорта, что и понятно – ведь они также являются продуктом "низких степеней передела", не обладающим мультипликативным эффектом.

К тому же продажа энергоносителей за рубли будет еще и приводить к возвращению рублей в Россию, то есть – к уменьшению их роли в мире,

и тем самым противоборствовать превращению его в мировую валюту. Там – за пределами России – два благих намерения российской власти вступают в конфликт между собой, хотя внутри страны они оба работают в одну сторону – на разгон "голландской болезни".

Может возникнуть логичный вроде бы вопрос: а почему же для США продажа своих товаров на доллары и использование доллара как мировой резервной валюты не приводят к описанным негативным результатам? Ответ на него ясен из левой части рис. 1. Разница в том, что США (как и Британская империя веком ранее) сначала стали мировым технологическим лидером, а потом уже сделали свою валюту основой международной торговли. Поэтому у них развивалась "антиголландская болезнь" – переток капитала в обрабатывающие, высокотехнологичные отрасли, и напротив – ухудшение конкурентного положения для иностранных высокотехнологичных отраслей. То есть включалась та же положительная обратная связь – закрепление и увеличение сложившегося разрыва в международном разделении труда, но для них это было закрепление технологического лидерства, а для России (или Голландии когда-то) – закрепление и увеличение сырьевой ориентированности экономики.

Таким образом, следует сделать вывод: попытка исполнить заявленное намерение перейти к расчетам в рублях при экспорте российских энергоносителей приведет к разрушительным последствиям для российской экономики. Использование во внешнеторговых расчетах национальной валюты является "положительной обратной связью", работающей на углубление сложившихся между страной и внешним миром различий в международном разделении труда. Следовательно, мировой валютой может быть только валюта мирового технологического лидера. Для любой другой страны, в том числе "энергетической сверхдержавы", это будет закреплением технологической отсталости.

#### **Список литературы:**

1. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России). Федеральный закон от 10.7.2002 № 86-ФЗ. СЗРФ, № 28, 15.07.2002, ст.2790
2. Прутков Козьма. Плоды раздумья / Прутков К. Сочинения. - М., "Худож. лит"., 1976
3. Сталин И.В. Головокружение от успехов: К вопросам колхозного движения. / Сталин И.В. Сочинения. – Т. 12. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1949. С. 191–199.
4. Успенский Эдуард. Дядя Федор, пес и кот / Успенский Э. АСТ, Астрель, 2001 г. 560 стр.

5. Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник - 2007 г.
6. [http://www.gks.ru/bgd/regl/b07\\_13/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b07_13/Main.htm)

**Табл. 1. ЭКСПОРТ И ИМПОРТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ в 2006 г.**

	Экспорт			Импорт		
	Всего	дальн. зарубежье	СНГ	Всего	дальн. зарубежье	СНГ
Общий объем, млн USD	301 450	259 145	42 305	137 703	115 336	22 367
в том числе:	Процентов					
продовольствие и с/х сырье (кроме текстильного)	1,8	1,1	6,3	15,7	15,7	15,9
минеральные продукты	65,9	69,0	47,1	2,4	0,8	10,6
продукция химической промышленности, каучук	5,5	5,0	8,8	15,8	16,6	11,9
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,2
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,2	3,1	3,6	2,9	2,9	3,0
текстиль, текстильные изделия и обувь	0,3	0,1	1,4	4,0	3,7	5,4
металлы, драгоценные камни и изделия из них	16,3	16,9	12,7	7,7	5,3	20,2
машины, оборудование и транспортные средства	5,8	3,9	17,6	47,7	51,3	28,8
прочие товары	1,1	0,8	2,4	3,5	3,4	4,0

**Табл. 2. ЭКСПОРТ И ИМПОРТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ в 2000 г.**

	Экспорт			Импорт		
	Всего	дальн. зарубежье	СНГ	Всего	дальн. зарубежье	СНГ
Общий объем, млн USD	103 093	89 269	13 824	33 880	22 276	11 604
в том числе:	Процентов					
продовольствие и с/х сырье (кроме текстильного)	1,6	1,0	5,3	21,8	23,8	17,9
минеральные продукты	53,8	54,5	49,1	6,3	1,7	15,1
продукция химической промышленности, каучук	7,2	6,7	10,2	18,0	20,7	12,6
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,4
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	4,3	4,5	3,0	3,8	4,5	2,5



текстиль, текстильные изделия и обувь	0,8	0,6	2,0	5,9	3,9	9,8
металлы, драгоценные камни и изделия из них	21,7	23,5	10,4	8,3	5,0	14,8
машины, оборудование и транспортные средства	8,8	7,5	17,0	31,4	36,3	22,1
прочие товары	1,5	1,4	2,7	4,1	3,8	4,8

## **Современные рыночные стратегии - важное оружие в условиях кризиса**

**Павлова М. А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра международных экономических отношений, e-mail: ml1314@mail.ru)

**Аннотация:** In most corporations there are several levels of management. Strategic management is the highest of these levels. It gives direction to corporate values, corporate culture, corporate goals, and corporate missions. Under this broad corporate strategy there are typically business-level competitive strategies and functional unit strategies.

В настоящее время уже не только аналитики, экономисты, но и большинство граждан понимают, что мировой экономический кризис затронул все страны, включенные в мировую экономику, повлек за собой продолжительную депрессию, сокращение объемов продаж и мирового промышленного производства, рост числа безработных и обвалы на фондовых рынках планеты. Кризис не только приносит много проблем, но и дает новые возможности для развития компании. При оперативной адаптации к изменениям на рынке и грамотном анализе ситуации предприятие может не только не потерять, но и усилить свои позиции, для чего руководителям необходимо правильно использовать на практике, ранее полученные теоретические знания о современных рыночных стратегиях.

Стратегия – это совокупность взаимосвязанных решений, определяющих приоритетные направления ресурсов и усилий предприятия по реализации его миссии, проще - это выбор. Реальная стратегия состоит из двух компонентов: заранее запланированных действий (плановая стратегия) и адаптивных действий на изменение ситуаций (механизм адаптации).

В современной литературе можно встретить два противоположных взгляда на понимание стратегии. Так, одни авторы определяют стратегию как конкретный долгосрочный план достижения определенной цели, а выработка стратегии – это процесс нахождения той самой цели и составление долгосрочного плана. Другие авторы, понимают под стратегией долгосрочное качественно определенное направление развития предприятия, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы внутрипроизводственных отношений, а также позиций предприятия в окружающей среде. Стратегию можно охарактеризовать как выбранное направление деятельности, функционирование и рамках которого должно привести организацию к достижению стоящих перед ней целей.

В настоящее время общее внимание со стороны бизнеса к стратегии стремительно возрастает. На что следует обратить внимание предприятиям в условиях развивающегося кризиса, как правильно построить свою стратегию и довести ее внедрение до конца.

В общем случае, на предприятии может быть разработано и реализовано четыре основных типа стратегий:

- Стратегии концентрированного роста – стратегия усиления позиций на рынке, стратегия развития рынка, стратегия развития продукта.
- Стратегии интегрированного роста – стратегия обратной вертикальной интеграции, стратегия вперед идущей вертикальной интеграции.
- Стратегии диверсификационного роста – стратегия централизованной диверсификации, стратегия горизонтальной диверсификации.
- Стратегии сокращения – стратегия ликвидации, стратегия «сбора урожая», стратегия сокращения, стратегия сокращения расходов.

Для каждого конкретного предприятия создание стратегии должно стать циклическим процессом - «от будущего – к настоящему - снова к будущему», именно так считают сегодня руководители успешных компаний, которые не собираются пережить кризис, а думают о долгосрочном развитии своих предприятий. Политика корпораций может быть определена следующим образом. Это хорошо отработанная система общих ориентиров внутри организации, помогающая сотрудникам правильно понимать и выполнять стратегию.

Приступая к разработке своей стратегии, менеджеры организации должны придерживаться существующих принципов (правил) для принятия взаимоувязанных решений, призванных обеспечить координированное и упорядоченное достижение целей в долгосрочном периоде. Таких принципов (правил) всего четыре:

1. Правила, используемые при оценке результатов деятельности фирмы в настоящем и в перспективе. Качественную сторону критериев оценки обычно называют ориентиром, а количественное содержание – заданием.

2. Правила, по которым складываются отношения фирмы с ее внешней средой, определяющие: какие виды продукции и технологии она будет разрабатывать, куда и кому сбывать свои изделия, каким образом добиваться превосходства над конкурентами. Это набор правил называется продуктово-рыночной стратегией или стратегией бизнеса.

3. Правила, по которым устанавливаются отношения и процедуры внутри организации. Их нередко называют организационной концепцией.

4. Правила, по которым фирма ведет свою повседневную деятельность, называемые основными оперативными приемами.

Стратегия является процессом, она содержит три четко обозначенные стадии: стратегический анализ, стратегический выбор, реализация стратегии и менеджмент. Цели обязательно должны иметь качественные и количественные характеристики. Очень важно правильно понять и сформулировать стратегические вопросы. Некоторые российские фирмы формулируют цель ни как иначе, чем получение “хорошей” прибыли и “развитие” предприятия, стратегиями - сложившиеся традиции и методы деятельности. Такие стратегии теряют свой направляющий и стабилизирующий эффект, позволяют любое творчество персонала, оправдывают любые затраты, способствуют распылению сил и средств, что конечно же не пойдет на пользу предприятию. Иногда цели достаточно четко сформулированы руководством, но служат для “внутреннего” пользования. Руководитель имеет в виду цели предприятия и намечает для себя стратегии их достижения, как следствие, персонал не имеет представления о целях и стратегиях предприятия, а, следовательно, не может активно участвовать в их реализации.

Следующий этап: разработка комплекса решений по эффективному использованию имеющихся у предприятия ресурсов. На этом этапе проводится оценка ресурсов, их распределение и приведение в соответствие с реализуемыми стратегиями. Очень важно объективно провести анализ внешнего рынка: определение не только количественных (емкость, темп роста, прогноз развития), но и качественных характеристик (качественные тенденции развития, сегментация потребителей, определение ключевых потребительских предпочтений, особенности работы на рынке, конкуренты и т.д.). Проводя анализ внутренних ограничений и возможностей компании, особое внимание необходимо уделить выделению ключевых компетенций, слабых и сильных сторон, наиболее развитых навыков и умений в компании, определение потенциала внутреннего роста и т.д. Организация должна проанализировать среду, в которой она функционирует, для выявления благоприятных возможностей и во избежание угроз.

После проведенного стратегического анализа компании предстоит определить стратегические альтернативы, другими словами проводится выбор стратегии, которая наиболее подходит для организации с учетом возможностей и угроз со стороны внутренней и внешней среды. Здесь важно «попасть в цель», а именно, сформулировать концепции и выработать главные решения. Значительная часть успеха предприятия зависит от взвешенности и обоснованности решений.

После того, как определена стратегическая альтернатива, в соответствии с которой будет развиваться предприятие, предстоит превратить ее в реальный план действий. Очень важно, чтобы такой план был доведен до сотрудников всех уровней, определяя их место в стратегии, при этом обозначил конкретные задачи, сроки исполнения, а также свод

контрольных мероприятий реализации стратегии в дальнейшем. Он должен дать четкое понимание каждому члену команды, что делать после того, как он покинет совещание. Только в этом случае есть шанс реализовать стратегию.

Сегодня менеджеры многих российских предприятий больше знают о формировании стратегии, чем об ее исполнении. Но в условиях кризиса надо как никогда собраться, чтобы не потерять свое место на рынке, не обанкротить компанию. Руководителю предприятия важно понять, что именно от его решения сегодня зависит - как будет жить предприятие завтра, помня при этом, что: каждое предприятие должно иметь стратегию развития бизнеса минимум на три года; к кризису нужно быть готовым заранее, т.е. иметь разработанную антикризисную программу; при разработке антикризисной стратегии необходимо определить целевую аудиторию, значимую для фирмы, которую затронул кризис; каждый сотрудник должен знать, какие действия предпринять до кризиса, во время кризиса, после кризиса.

#### **Список литературы:**

1. В.Е. Ланкин, Менеджмент организации: Учебное пособие для подготовки к итоговому междисциплинарному экзамену профессиональной подготовки менеджера/ под ред. В.Е. Ланкина. - Таганрог: ТРТУ, 2006. – 126с.
2. Маркова В.Д., Стратегический менеджмент: курс лекций/ В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова - М.:ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2001. – 288с.
3. Уваров В.В., Стратегический менеджмент и глобализация мировой экономики: Учебное пособие по специальности «Менеджмент»/ В.В.Уваров, И.Н.Пятибратов – М.: Международный университет бизнеса и управления, 2001. – 283с.
4. М.Н.Чечурина, Международный менеджмент, Учебное пособие по дисциплине «Международный менеджмент», - Мурманск: МГТУ, 2004г. -125с.
5. С.А.Афонцев От борьбы к рынку: экономическая кооперативность в мирополитическом взаимодействии// Международные процессы - 2008.- Т.6 №1 (16) январь-апрель
6. Дмитрий Валерьев, Как формулировать цели, ставить задачи; как и зачем собирать информацию// "Управление компанией – 2008-№12-с.16-18

## **Развитие береговой инфраструктуры Мурманской области – как условие освоения Арктического шельфа России**

**Починкова М.В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Международных экономических отношений», e-mail: [malu1121@rambler.ru](mailto:malu1121@rambler.ru))

**Аннотация:** This article is about future of Murmansk region infrastructure as a way to develop Arctic shelf. There are several Federal development programs such as building transshipment terminals and gas pipelines, and complex development of Murmansk hub.

Ближайшие перспективы роста экономики, укрепления энергетической безопасности России в целом связываются с освоением запасов нефти и газа месторождений шельфовой зоны Западной Арктики, поскольку в западной части Арктики находится до 75% разведанных углеводородов всего арктического шельфа России.

Освоение ресурсов нефти и газа российского шельфа Арктики даст возможность решить многие социальные проблемы всего севера России, даст новый толчок к развитию энергетики и других отраслей промышленности.

Сегодня главная задача области приблизить начало эксплуатации уже разведанных месторождений, максимально используя для этого опыт международных компаний, научных организаций и поддержку государства.

Одним из важнейших проектов в данной зоне является комплексное освоение Штокмановского газоконденсатного месторождения (ГКМ).

Основная часть нефти с месторождений арктического шельфа будет доставляться в порт Мурманск по Северному морскому пути, по челночной схеме, малыми танкерами ледового класса, а затем по формированию товарных партий будет транспортироваться из порта магистральными танкерами, дедвейтом до 350 тыс. тонн.

Учитывая большое стратегическое значение Арктического шельфа на длительную перспективу для России в целом, Северный Морской путь должен рассматриваться и обустраиваться не просто как транспортная магистраль, а как основа арктического нефтегазового комплекса будущего. Поэтому уже сейчас необходимо уделить внимание созданию надежной транспортной системы для перевозки нефти с месторождений арктического шельфа.

В настоящее время на акватории Кольского залива для обеспечения транспортировки нефти и нефтепродуктов расположены следующие перевалочные комплексы:

- причал на 35 заводе ВМФ - мощностью 4 млн. тонн в год,
- причал в Мохнаткиной Пахте Коммандит Сервис – 3,6 млн. тонн в год.

Оборудованы три рейдовых перевалочных комплекса:

- РПК-1;
- РПК-2;
- РПК-3, представляет собой крупнейший в России танкер «Белокаменка» дедвейтом 360 тыс. тонн, который встал на рейдовую стоянку в 2004 году, объемы перевалки до 12 млн. тонн нефти в год.

Кроме того, планируется строительство нефтеперевалочного комплекса в районе устья реки Лавна.

Как уже отмечалось, основная часть нефти с месторождений арктического шельфа, будет доставляться в порт Мурманск по челночной схеме, малыми танкерами ледового класса, а затем по формированию товарных партий будет транспортироваться из порта магистральными танкерами, дедвейтом до 350 тыс. тонн.

Проектом «Комплексное развитие Мурманского транспортного узла» предусмотрено строительство нефтеперевалочного терминала на Западном берегу Кольского залива в устье реки Лавна заказчиком и инвестором которого является группа компаний «Синтез».

Комплекс обеспечит перевалку до 35 миллионов тонн нефти в год, из них 25 миллионов тонн предполагается доставлять морем с месторождений арктического шельфа – «Приразломное», «Медынское море», «Варандей море», а также с материковых месторождений Тимано-Печорской нефтегазоносной провинции.

Еще 10 миллионов тонн легкой нефти и газового конденсата планируется доставлять по железной дороге с материковых месторождений.

Терминал будет иметь в своем составе резервуарный парк общей вместимостью более 1 миллиона кубометров, причальный фронт общей длиной около 3,5 километров с обеспеченной глубиной у кордона до 24 метров, рассчитанный на обработку танкеров дедвейтом до 350 тысяч тонн. В составе терминального комплекса будут также объекты вспомогательного назначения и инженерной инфраструктуры.

Строительство нефтеперегрузочного комплекса планируется осуществлять по очередям. Первая очередь предусматривает возможность перевалки 10-14 млн. тонн нефти в год и будет включать: 4 резервуара единичной вместимостью 50 тыс. м<sup>3</sup> нефти (всего 200 тыс. м<sup>3</sup>), причал на 2 причальных места, рассчитанный на прием танкеров дедвейтом до 150 тыс. тонн, объекты вспомогательного назначения и инфраструктуры.

С целью полноценного развития региона и, вместе с тем, для освоения арктического шельфа, необходимо обеспечить пропускную способность транспортной сети региона и наличие достаточных

генерирующих мощностей для электроснабжения существующих и запланированных объектов.

В настоящее время существуют определенные ограничения по электросетевой и железнодорожной составляющей.

Так, для обеспечения обработки перспективных объемов грузооборота Мурманского транспортного узла должны быть реализованы ряд мероприятий входящих в проект «Комплексное развитие Мурманского транспортного узла», в первую очередь должна быть произведена реконструкция железной дороги на подходах к Мурманску.

Реконструкция заключается в:

- строительстве двухпутных вставок в «узких местах»,
- реконструкции станций;
- удлинение приемоотправочных путей.

Основные перспективы развития Мурманского порта связаны с освоением западного побережья Кольского залива, для этого необходимо строительство новой железнодорожной ветки Выходной – Лавна.

В части касающейся устранения ограничений по электросетевой составляющей: 9 ноября 2007 г. Губернатор Мурманской области Юрий Евдокимов и Председатель Правления РАО "ЕЭС России" Анатолий Чубайс подписали Соглашение о взаимодействии по развитию электроэнергетики Мурманской области. Перечень мер, закрепленных в Соглашении, направлен на обеспечение надежного энергоснабжения как промышленных, так и бытовых потребителей, увеличение пропускной способности сетей, создание условий для присоединения новых потребителей. Все это позволит избежать возникновения дефицита мощности в ключевых районах Мурманской области.

Новые проекты связанные с освоением Штокмановского ГКМ и развитием Мурманского транспортного узла потребуют ввода дополнительных энерго мощностей. Подписанное Соглашение предусматривает комплексное развитие генерирующих объектов, электросетевой и диспетчерской инфраструктуры энергосистемы Мурманской области. В частности, будут модернизированы ГЭС-4, ГЭС-5, ГЭС-12, введен новый энергоблок на Мурманской ТЭЦ ОАО "ТГК-1". Общий прирост мощности превысит 570 МВт.

Общий объем инвестиций в рамках Соглашения превысит 64,7 млрд. рублей, из которых 46,2 млрд. рублей будет направлено на развитие генерации и 18,5 млрд. рублей – на инвестиции в электросетевое хозяйство.

Основой газодобывающего комплекса в Баренцевом море является подготовленное к разработке Штокмановское газоконденсатное месторождение, запасы которого вместе с открытыми Лудловским и Ледовым месторождениями создают надежную ресурсную базу для добычи газа.



Штокмановское газоконденсатное месторождение (ШГКМ) запасы которого, составляют 3,8 трлн. м<sup>3</sup> газа и 37 млн.т конденсата и освоение которого уже началось, является одним из крупнейших месторождений в мире, что служит гарантией обеспеченности газом производственных мощностей завода по производству сжиженного природного газа (СПГ).

Проектный объем добычи составит 71,1 млрд.м<sup>3</sup> в год. При этом планируется производство СПГ до 30 млн. тонн в год к 3-й фазе – 2019 год.

Базовый вариант обустройства ШГКМ предполагает подводное размещение оборудования морского добычного комплекса.

Маршрут трассы морского трубопровода намечен по направлению ШГКМ – Териберка и имеет протяженность около 580 км.

В ноябре 2007 года ОАО Газпром приняло протокольное решение о размещении портового транспортно – технологического комплекса сжиженного природного газа (СПГ) в районе п. Териберка Мурманской области.

В районе п. Териберка предполагается строительство завода по производству СПГ, хранилища СПГ, отгрузочного терминала, портовых сооружений, установки подготовки газа к сухопутному транспорту, системы для обслуживания добычного комплекса.

Портовый транспортно-технологический комплекс (ПТТК) будет состоять из основных технологических и вспомогательных установок:

- береговое обеспечение морских объектов (БОМО);
- производство СПГ;
- подготовка газа к сухопутному транспорту (трубопроводу).

В рамках проекта освоения Штокмановского ГKM по территории Мурманской области пройдет трасса магистрального газопровода.

Протяженность участка по территории Мурманской области ориентировочно составляет 445 км.

Технологической схемой газопровода предусмотрено подключение газопроводов-отводов:

- на Мурманск Ду500;
- на Мончегорск Ду200;
- на Кировск и Апатиты Ду350;
- на Кандалакшу Ду200.

Они обеспечат газификацию значительной части Мурманской области сжиженным природным газом.

Проект освоения Штокмановского газоконденсатного месторождения имеет большую социально-экономическую значимость для Мурманской области и обеспечит:

- газификацию населенных пунктов и промышленных предприятий Мурманской области, в первую очередь, с.п. Териберка.
- новые рабочие места на период строительства и эксплуатации (от 2000 до 3000 человек).

- Заказы для предприятий региона: асфальто-бетонные заводы, местные стройматериалы, местные продукты питания.
- Модернизация и реконструкция местных объектов инфраструктуры на начальном этапе: школы, детские сады, медицинские учреждения.
- Налоговые поступления в консолидированный бюджет области.

## **Особенности форм международной экономической интеграции на современном этапе развития мировой экономики**

**Прибыткова Г.В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра международных экономических отношений, segal@e-mail.ru*)

**Аннотация:** One of the basic tendencies describing world economic, its integration is. The powerful impulse of development is received with integration economic activities at a level of the organizations: growth of a level of the international competition compels the organizations to search for ways of association of potentials and cooperation in struggle for market leadership. In this connection in given clause are opened features of forms of the international economic integration at the present stage of development of world economic.

Одной из основных тенденций, характеризующих мировую экономику на современном этапе развития, является ее интеграция. При этом, во-первых, возрастает межгосударственная и межфирменная конкурентная борьба за экономические ресурсы и рынки сбыта, во-вторых, происходит поэтапное развитие межгосударственных союзов сопряженных стран, создаваемых с целью достижения преимуществ перед общими конкурентами на мировом рынке. Интеграционные процессы на межгосударственном уровне постепенно приводят к ослаблению значимости отдельных национальных экономик. Одновременно мощный импульс развития получает интеграционная хозяйственная деятельность на уровне организаций: все возрастающий уровень международной конкуренции вынуждает организации искать пути объединения потенциалов и сотрудничества в борьбе за рыночное лидерство.

Международная экономическая интеграция – процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными экономиками, взаимодействия их воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах. На микроэкономическом уровне этот процесс идет через взаимодействие капитала отдельных организаций близлежащих стран путем формирования системы экономических отношений между ними, создания филиалов за границей. На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик.

Развитие межфирменных связей порождает необходимость межгосударственного регулирования, направленного на обеспечение свободного движения товаров, капиталов и рабочей силы между странами,

на согласование и проведение совместной экономической, научно-технической, финансовой, социальной, внешней и оборонной политики. В результате происходит создание целостных региональных хозяйственных комплексов с единой валютой, инфраструктурой, общими экономическими пропорциями, финансовыми фондами, общими национальными или межгосударственными органами управления.

Самая простая форма экономической интеграции – зона свободной торговли, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами и, прежде всего, таможенные пошлины. Зоны свободной торговли представляют собой компактные территориальные образования, выведенные за пределы национальной таможенной территории, и специализируются на операциях по складированию и обработке ввезенных товаров в соответствии с условиями внутреннего рынка сбыта. Предпосылками создания таких зон являются близость к международным транспортным путям, крупным промышленным центрам, наличие развитой инфраструктуры. Зоны свободной торговли создаются с целью увеличения экспорта и поощрения иностранных инвестиций, стимулирования экономического развития в этих зонах. Преимущества этих зон заключаются в том, что они требуют незначительных стартовых капиталовложений и характеризуются быстрой окупаемостью. Другая форма – таможенный союз – предполагает наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единого внешнеторгового тарифа, проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран и согласованное перераспределение таможенных поступлений между странами-участницами. В обоих случаях межгосударственные отношения касаются сферы обмена с тем, чтобы обеспечить для стран-участниц одинаковые возможности в развитии взаимной торговли и финансовых расчетов.

Сложной формой экономической интеграции является общий рынок, обеспечивающий участникам наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешним тарифом свободу передвижения капиталов и рабочей силы, согласование экономической политики. Еще более сложной формой экономической интеграции выступает экономический (валютный) союз, совмещающий все вышеуказанные формы с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики.

Экономическая интеграция обеспечивает ряд благоприятных условий для взаимодействующих сторон. Во-первых, дает организациям-товаропроизводителям более широкий доступ к различным ресурсам: финансовым, материальным, трудовым, к новейшим технологиям, позволяет производить продукцию в расчете на емкий рынок всей интеграционной группировки. Во-вторых, создает привилегированные условия для организаций стран-участниц экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны

организаций третьих стран. В-третьих, позволяет странам-участникам совместно решать сложные проблемы, касающиеся выравнивания условий развития отсталых районов, смягчения положения на рынке труда, дальнейшего развития системы здравоохранения, охраны труда и социального обеспечения. Однако взаимодействие национальных экономик развивается с разной степенью интенсивности, в разных масштабах, проявляясь более четко в отдельных регионах. Поэтому целесообразно выделить объективные факторы, обуславливающие это процесс, среди которых особое место занимают возросшая интернационализация хозяйственной жизни, углубление международного разделения труда, общемировая по своему характеру научно-техническая революция, повышение степени открытости национальных экономик. Все эти факторы взаимообусловлены.

Интернационализация представляет собой процесс развития устойчивых экономических взаимосвязей между странами (прежде всего на основе международного разделения труда) и выхода воспроизводства за рамки национальной экономики. Росту интернационализации особенно активно способствуют ТНК. Всего в мире, по данным ЮНКТАД, действует около 40 тыс. ТНК и 300 тыс. их филиалов с общей суммой активов почти 3 трлн. долл. Ежегодный объем продаж, осуществляемый филиалами ТНК, превышает 6 трлн. долл. На долю США приходится более 1/3 из 100 крупнейших в мире ТНК. Наиболее высокие темпы слияния и приобретения компаний наблюдаются в электроэнергетике, нефтедобыче, телекоммуникациях, фармацевтике, в сфере финансовых услуг.

Современный этап НТР выводит интернационализацию рынка и производства на качественно новый уровень, несмотря на неравномерность распространения НТР в различных странах. НТР является самостоятельным фактором, обуславливающим возрастание роли внешнеэкономических связей в современном общественном воспроизводстве. Не может быть успешным развитие науки и техники в стране, изолированной от других государств.

Интенсивное развитие в последние годы кооперирования между организациями разных стран привело к появлению крупных международных производственно-инвестиционных комплексов, инициаторами создания которых чаще всего являются ТНК. Для них внутрифирменное разделение труда вышло за национальные границы и, по существу, превратилось в международное. На этой основе повышается степень открытости национальных экономик. Открытая экономика формируется на основе более полного включения страны в мирохозяйственные связи. Значительную роль в формировании открытой экономики в развитых странах играет внешнеэкономическая стратегия государств по содействию кооперации с зарубежными странами. В современном международном бизнесе выработаны разнообразные, в том

числе достаточно гибкие формы международной кооперации, к которым относятся:

- лицензионный договор – использование авторского права, товарного знака, патента;
- сопроизводство – изготовление комплексного изделия или его компонентов зарубежным партнером;
- контракт-менеджмент – передача одним из партнеров другому ноу-хау в области менеджмента;
- франчайзинг – выдача лицензии на определенную деятельность с предоставлением дополнительной управленческой, маркетинговой и технологической поддержки;
- совместное предприятие – создание новой организации юридически и экономически самостоятельными предприятиями;
- стратегический альянс – формальный союз, создаваемый с целью объединения ресурсов для решения задач реорганизации, повышения рыночной эффективности, достижения «эффекта масштаба» или другими целями.

Многонациональная компания (МНК) является сложнейшей формой экономической интеграции. Такая компания использует международный подход в поиске заграничных рынков при размещении производства, комплексную глобальную философию бизнеса, предусматривающую хозяйственную деятельность как внутри страны происхождения, так и за ее пределами. К основным принципам, лежащим в основе МНК и отличающих эту форму экономической интеграции от других вышеперечисленных форм, относятся: корпоративная целостность, основанная на принципе акционерного участия, и ориентация на достижение единых для компаний МНК стратегических целей и решение общих стратегических задач; наличие единой управленческой вертикали и единого центра контроля в виде холдинговой компании, банка, группы взаимосвязанных компаний; бессрочный характер существования МНК.

По сути, именно МНК превратили мировую экономику в подлинно международное производство, дали импульс развитию НТП в различных его проявлениях, обеспечили повышение технического уровня и качества продукции, рост эффективности производства. Особо следует выделить роль МНК с позиций совершенствования форм менеджмента и организации предприятия, управления его коммерческим, производственно-технологическим и кадровым потенциалом. С этим связано значение, которое придается исследованию особенностей организации и управления формируемых МНК интегрированных структур на современном этапе развития мировой экономики.

### **Список литературы:**

1. Астерин Г.А. Актуальные вопросы интеграции России в мировое хозяйство. – М.: МАКС Пресс, 2002.
2. Лещенко М.И. Зоны свободной торговли // Промышленные ведомости. № 17, декабрь 2004.
3. Россия: интеграция в мировую экономику. Под ред. Р.И. Зименкова. – М.: Финансы и статистика, 2002.

## Изучение конкурентной среды на основе технологии бенчмаркинга

Сергеева Я.А. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Международных экономических отношений», e-mail: [tera051@rambler.ru](mailto:tera051@rambler.ru))

**Аннотация:** The article considers the new technology of Benchmarking as the tool for maintenance of continuous perfection of the companies, strategy formulation of finding the main competitive advantages and transformations of the successful company to the enterprise global-class.

Выход товаропроизводителя на международный уровень конкурентоспособности – задача очень не простая. Уже перечисление проблем, которые необходимо решать в этой связи, свидетельствуют о трудности решения данной задачи. Так каждой фирме в процессе создания и удержания конкурентного преимущества необходимо решить следующие проблемы:

1. Стратегическое видение руководством перспективы: определение целей, средств и методов их достижения; необходимых ресурсов (финансовых, кадровых, материальных); форм и методов работы и др.

2. Выбор внешних целевых рынков и их сегментов. Знание внешнего рынка – это не только уяснение складывающейся конъюнктуры, но, главным образом, правильное прогнозирование направлений и тенденций его развития в перспективе.

3. Выявление экспортного (рыночного) потенциала своего товара и в первую очередь его конкурентных преимуществ, равно как и слабостей.

4. Оценка экспортных и в целом внешнеэкономических возможностей, а, следовательно, и потенциала международной конкурентоспособности.

5. И, наконец, оценка конкурентов и уровня их конкурентоспособности. Главная задача при изучении конкурентов – оценка их реальных и потенциальных научно-технических, производственных возможностей, прочности их рыночных позиций. Фирма может иметь даже решающие предпосылки для успеха на внешнем рынке и, тем не менее, не добиться его из-за противодействия более сильных или более гибких конкурентов [1].

Изучение деятельности фирм-конкурентов составляет важный аспект работы по исследованию фирменной структуры рынка. В ходе работы на целевом рынке следует постоянно держать в поле зрения своих конкурентов, используя все легальные способы.



При изучении конкурентной среды в избранной отрасли в зарубежной практике широко применяется технология бенчмаркинга.

Бенчмаркинг - это процесс выявления, изучения и адаптации лучшей практики и опыта других организаций для улучшения деятельности собственной организации (организации со схожими процессами, в своей отрасли, независимо от отраслевой принадлежности, в своей стране или за рубежом) [2]. Исследования в области бенчмаркинга наиболее актуальны в тех сферах бизнеса, где конкуренция принимает наиболее жесткие и бескомпромиссные формы. Расширение бизнеса в таких условиях осуществляется в основном за счет конкурентов. Именно поэтому изучение их деятельности предстает как важная аналитическая основа для разработки программ усиления позиций компании на рынке.

Эта технология объединяет в единую систему разработку стратегии, отраслевой анализ и анализ конкурентов.

Бенчмаркинг — это метод для:

1) оценки и сравнения лучших стратегий конкурентов по ключевым факторам успеха в вашей отрасли, а также за ее пределами (перенос опыта других отраслей);

2) определения средств, способов достижения конкурентами наилучших своих показателей;

3) использования этих данных основы для определения целей и стратегий вашей компании и способов их реализации.

Фактически бенчмаркинг - альтернативный метод стратегического планирования не от достигнутого, а по показателям конкурентов [3].

Для того чтобы выбирать направления деятельности (экспансии), размещать ресурсы и искать направления повышения эффективности своей деятельности, компания должна уяснить стратегические особенности своей отрасли. Поэтому *отраслевой анализ*, как правило, рассматривается как первая ступень к разработке стратегии бенчмаркинга. Он включает в себя:

- изучение степени и характера конкуренции;
- моделей поведения клиентов и их покупательной способности;
- моделей поведения поставщиков;
- барьеры для вхождения в отрасль;
- угрозы субституции (замены товаров и услуг, предлагаемых вашей компанией);
- законодательные акты страны.

Начиная отраслевой анализ, следует ответить на следующие вопросы.

1) Насколько прибыльной является отрасль сейчас и в ближайшем будущем. Производной от этого анализа является сегментация рынка внутри отрасли и определение наиболее прибыльных сегментов.

2) Каковы ключевые факторы успеха на этом рынке? Низкая себестоимость, диверсификация или система продаж и технического обслуживания?

Отраслевой анализ дает материал для расчета потенциала прибыли в среднем по отрасли и показывает основные причины того, почему некоторые компании превосходят этот уровень, а другие - нет.

Следующий этап - *анализ конкуренции*. Он включает три направления.

Во-первых, определение того, какое внимание конкуренты уделяют вашему направлению бизнеса. Какой объем ресурсов они могут исправить на этом направлении?

Во-вторых, как конкуренты распределяют свои ресурсы. Чем они завоевывают рынок: товаром, ценами, системой продаж и доставки, системой обслуживания клиентов и т. п. Кроме того, желательно определить уровень их затрат.

В-третьих, определить усилия конкурентов в области исследований и разработок, которые изменят себестоимость и затраты на маркетинг и маркетинговую стратегию через определенное время.

И, наконец, третий этап - *разработка стратегии*.

Вы должны ответить на вопросы, как ваша компания может обойти конкурентов, используя следующие факторы: расширение производства, введение новых продуктов и услуг, ценообразование, продажа и доставка, использование новых технологий и т. д.

Бенчмаркинг проводится на двух уровнях.

1-й уровень - стратегический бенчмаркинг — это процесс обеспечения соответствия стратегии компании ключевым факторам успеха в отрасли и стратегии поведения конкурентов.

2-й уровень - операционный бенчмаркинг — как более детальный процесс. Он направлен на то, чтобы различные функциональные области деятельности фирмы (себестоимость продукции, эффективность продаж, исследования и разработки и др.) были достаточны для превосходства над конкурентами и построения конкурентного преимущества.

При проведении бенчмаркинга можно выделить несколько этапов [4]:

1. *Определение объекта бенчмаркинга* (на этом этапе устанавливаются потребности предприятия в изменениях, улучшении; проводится оценка эффективности деятельности предприятия; выделяются, изучаются основные операции, влияющие на результат деятельности предприятия).

2. *Выбор партнера по бенчмаркингу* (необходимо установить, каким будет бенчмаркинг внешним или внутренним; провести поиск предприятий, которые являются эталонными; установить контакты с этими

предприятиями; сформулировать критерии, по которым будет производиться оценка и анализ).

3. *Поиск информации* (необходимо собрать информацию о своем предприятии и партнерах по бенчмаркингу. Для этого используются как первичные, так и вторичные данные. Полученная информация, должна быть всесторонне проверена).

4. *Анализ* (полученная информация классифицируется, систематизируется, выбирается метод анализа, оценивается степень достижения цели и факторы, определяющие результат).

5. *Внедрение* (необходимо разработать план внедрения, процедуры контроля, проанализировать процесс внедрения).

Таким образом, бенчмаркинг, как инструмент управления в руках менеджеров, позволяет мировому бизнесу развиваться в том направлении, которое концептуально можно определить следующим образом: "Конкуренция: кто-то выиграл - кто-то проиграл. Сотрудничество: выигрывают все" [5].

#### **Список литературы:**

1. Чечурина, М.Н. Исследование конъюнктуры зарубежных рынков: учеб. пособие [Текст] / М.Н. Чечурина. – Мурманск: Изд-во МГТУ, 2006. – С. 93-94.
2. Князев, Е.А., Евдокимова Я.Ш. Бенчмаркинг для вузов: Учебно-методическое пособие [Текст] / Е.А. Князев, Я.Ш. Евдокимова. – М.: Университетская книга, Логос, 2006. – С. 18.
3. Авдокушин, Е.Ф. Маркетинг в международном бизнесе: учеб. пособие [Текст] / Е.Ф. Авдокушин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2005. – С. 112.
4. Аренков, И.А., Багиев, Е.Г. Бенчмаркинг и маркетинговые решения [электронный ресурс]. – Режим доступа. – [www.marketing.spb.ru/read/m12/index.htm](http://www.marketing.spb.ru/read/m12/index.htm)
5. Бенчмаркинг – выгодно ли учиться у других? [электронный ресурс]. - Режим доступа. – <http://www.standard.ru/public/publications-txt18.phtml>

## **Мировые тенденции в инновационном управлении**

**Чечурина М.Н.** (МГТУ, кафедра международных экономических отношений)

**Annotation.** The idea of innovative management that concludes in the transition from the direct management to the development of motivation systems for the forming of the creative initiative of managed objects is considered in the paper. The conception of multilayer management, i.e. the stimulation of creative initiative taking in consideration scientific and technical and social aspects at all the levels is analyzed.

В мировой научной литературе выделяется четыре основных фактора, влияющих на формирование глобализационных процессов: государство, региональные объединения (например, ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, и т.п.), мировой финансовый рынок и транснациональные корпорации (ТНК). Среди них, как видим, отсутствует само общество, которому отводится роль пассивного объекта управления.

В процессах же глобализации общество выступает активным субъектом в ответ на вызовы глобализации. Это связано с процессами усиления кризиса в отношениях между личностью и обществом, между отдельными социумами, культурами, системами ценностей. Общество как активный субъект вырабатывает собственную стратегию поведения. По этому, необходима выработка принципиально новой концепции управления, адекватной современным реалиям.

В настоящее время все большее признание получает идея **инновационного управления** как переход от прямого администрирования к формированию мотивационных систем, обеспечивающих развитие творческой инициативы управляемых объектов.

Современные информационные технологии позволяют перейти к режиму постоянного диалога управляющих структур и общества.

Эволюция систем управления активизируется также инновационным развитием общества. Так, на уровне компании это проявляется в развитии, внутрифирменного предпринимательства: созданием внутренних венчуров с целью реализации идей и изобретений сотрудников. На межфирменном уровне инновационным является создание **сетевых** структур, базирующихся на сочетании конкуренции и кооперации.

Кооперация внутри сети компаний (с общей информационной, финансовой, научно-технической и маркетинговой сетью) не исключает конкуренции между компаниями, производящими однотипную продукцию или услуги, и усиливает конкуренцию между сетями на мировом рынке.

Основу инновационной организации составляют сетевые структуры и отраслевые кластеры – тесно взаимосвязанные по производственному принципу компании, обеспечивающие выпуск конкурентоспособной продукции и продвижение ее на международные рынки.

Система управления зависит от типа механизма регулирования и управления, действующего в экономике и других сферах общества.

Всего известно три типа таких механизмов: рыночный механизм (Адам Смит назвал его «невидимой рукой»); командно-вертикальная иерархия и горизонтальные связи, создающие сетевые структуры, построенные на кооперации и обмене информацией.

Каждый из этих типов управления имеет свои достоинства и недостатки. Так, рыночный механизм эффективно действует в отдельной сфере, игнорируя все остальные стороны жизни общества. Причем глобализация усиливает действие этого механизма. Особенно переход к информационной эре показал ограниченность рыночного механизма.

Командно-иерархическая вертикаль эффективна при управлении системами, где нет саморегулирования или саморазвития.

Сетевые структуры с горизонтальными взаимными связями создают эффект синергетики. Их главное преимущество – креативность и гибкость. Сети создают каркас глобализации.

**В целом, инвестиционное развитие не может быть ограничено только научно-техническим аспектом. Оно включает множество социальных вопросов: образования, здравоохранения, уровня жизни. Это можно только решить при тесном сотрудничестве государства с организациями гражданского общества, что требует изменений в системе государственного управления.**

Этот принцип реализован в концепции **многоуровневого управления**, разработанной в Эдинбургском университете и положенной в основу долгосрочной государственной программы инвестиционного развития Великобритании. В программе предусмотрен переход от чисто административных методов управления к методам стимулирования творческой инициативы на всех уровнях. Программа предполагает согласование действий, по инновационному и социально-экономическому развитию на региональном, страновом и межстрановом уровне (ЕС). При этом учитываются: коммерческие риски, повышение доходов населения, развитие образования и здравоохранения, социальная защита, обеспечение занятости населения, адаптация местных рынков к инновационным продуктам и услугам.

Конкуренция многоуровневого управления реализуема лишь при развитии структур гражданского общества, местного самоуправления, объединений научных, профессиональных, культурных обществ и негосударственных некоммерческих организаций правозащитного, медицинского, образовательного и других типов.

При рассмотрении вопросов глобализации нельзя уделять внимание только отношению между рынком и государством. Необходимо учитывать активную роль гражданского общества, которое, к сожалению, пока разобщено и активно преимущественно в развитых странах.

## **ТНК как главная движущая сила глоболизирующей мировой экономики**

**Щетинская И.З.** (МГТУ, кафедра международные экономические отношения)

**Annotation:** The main stages of formation and development of transnational companies are considered in the paper. The character peculiarities of a new generation of TNC are given. The specifics of transnational monopolistic unions as a main moving force of globalizing global economy are determined.

Транснационализация хозяйственной деятельности явилась важнейшей доминантой развития мировой экономики в начале XXI века. Она должна рассматриваться в общем контексте глобализации, представляющей собой постепенно нарастающий в историческом масштабе процесс взаимодействия и взаимопроникновения различных культур и цивилизаций, сложившихся в более или менее устойчивых территориальных границах на базе определенных этносов (Г.Ф. Гатина и др.).

В роле главной движущей силы глоболизирующей мировой экономики стали все больше выступать ТНК – транснациональные корпорации, спроецировавшие на традиционное разделение труда между странами внутрикорпорационное разделение труда. Стержнем глобализационных процессов выступило формирующееся международное производство, суть которого состоит в производстве товаров и услуг, являющееся контролируемым и управляемым фирмами, находящимися за пределами принимающих стран.

Так по некоторым данным, в начале XXI века в мире насчитывается более 85 тыс. ТНК и 850 тыс. их филиалов. Материнские компании расположены главным образом в развитых странах (50,2 тыс.), большее число филиалов приходится на развивающиеся страны (495 тыс.). Около половины мирового промышленного производства и свыше 2/3 внешней торговли приходится на ТНК. Они контролируют в мире примерно 80% патентов и лицензий на изобретения, новые технологии и ноу-хау. Под контролем ТНК находятся отдельные товарные рынки: 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута и железной руды, 85% - рынка меди и бокситов, 80% - рынка чая и олова, 75% - рынка сырой нефти, натурального каучука и бананов. На предприятиях ТНК работает более 70 млн человек, которые ежегодно производят продукции более чем на 1 трлн дол. С учетом различной инфраструктуры и смежных отраслей ТНК обеспечивают работой 150 млн

человек, занятых в современном промышленном производстве и оказании услуг (Мировая экономика и международный бизнес, 2008).

Крупнейшие ТНК сосредоточены, как правило, в развитых странах. Так, в десятку крупнейших по обороту компаний входят ТНК США, Японии, Германии, Франции, Великобритании и Нидерландов.

Обычно ТНК расширяют свой международный бизнес путем приобретения или создания за рубежом новых компаний и организации совместных предприятий. Выход капитала за границы национальных государств, внутренне присущий его природе, соответствует основным стратегическим установкам субъектов рынка, к побудительным мотивам которых, как считает Г.Ф. Гатина, при осуществлении прямых зарубежных инвестиций относятся:

1. Стремление к технологическому лидерству, являющемуся в современном мире залогом конкурентного преимущества на рынках.
2. Оптимизация размера корпорации и экономия масштаба организации, уже не осуществимая в узких рамках национальных рынков.
3. Доступ к иностранным природным ресурсам для надежного обеспечения собственного производства иностранным сырьем.
4. Борьба за новые, в том числе и иностранные, рынки сбыта, преодоление импортных барьеров.
5. Снижение себестоимости и увеличение конкурентоспособности своей продукции за счет рассредоточения производства и рационализации отдельных операций воспроизводственного процесса.
6. Внедрение единой системы управления предприятиями корпорации, организация внутреннего рынка, создание рекламно-информационной сети.
7. Установление прочного контроля на рынках иностранных государств не только через филиалы материнских компаний и смешанные предприятия, но и с помощью союза с политическими элитами, через которые оказывается многокомплексное влияние на принимающие государства.
8. Рационализация налогообложения за счет использования специфических черт налоговых систем стран, в которых работает корпорация (Г.Ф. Гатина и др.).

Реализация в различных сочетаниях и пропорциях этих базовых стратегических установок породила все многообразие стратегий и организационных структур ныне действующих транснациональных корпораций.

В современной отечественной и зарубежной научной литературе однозначного определения ТНК до настоящего момента нет. Трудности с категориальным аппаратом и конечным определением объясняются попытками адекватно выразить те новые функции, которые выполняют в современных международных экономических отношениях,



испытывающих постоянное трансформационное влияние со стороны глобализационных процессов, данные монополистические объединения.

Наиболее часто употребляемый термин «международная монополия» основывается на принципе объединения капитала разного национального происхождения в рамках конкретного частномонополистического субъекта. Классическим примером могут служить относительно «старые» монопольные объединения, действующие с последней трети XX века – англо-голландские «Ройал-датч-Шелл» и «Юнилевер».

В историческом плане процесс интенсивного образования ТНК относится к середине 60-х годов XX века, когда ведущие компании развитых западных стран резко активизировали свою деятельность. Так, по мнению Т.В. Бревдо развитию процесса становления ТНК способствовали следующие общие изменения в мирохозяйственных связях:

1. крупные компании промышленно развитых стран начинают осуществлять массовый вывоз капитала;
2. развитие НТП способствовало переходу производства на новый технологический уровень;
3. углубление общественного разделение труда при одновременном внедрении новых технологий создали определенные возможности для пространственного разделения отдельных технологических процессов;
4. появление и быстрое развитие новых средств связи и транспорта (Т.В. Бревдо и др.).

Таким образом, единый процесс производства стал дробиться на составляющие и размещаться в различных странах, с учетом различий в ценах на национальные факторы производства, а в конечном итоге стала развиваться и закрепляться пространственная децентрализация производства в планетарном масштабе при концентрации капитала.

В своем развитии транснациональные корпорации прошли несколько этапов и поэтому их можно условно разделить на пять поколений.

Первое поколение ТНК (с периода их зарождения в конце XIX в. до начала Первой мировой войны 1914 – 1918 гг.) занималось в основном разработкой и добычей сырьевых ресурсов в колониальных странах Азии, Африки, Латинской Америки, а также их переработкой в странах – владельцах колоний. По форме эти ТНК представляли собой картели и синдикаты.

Второе поколение ТНК развивалось в период между двумя мировыми войнами (1918 – 1939гг.) и стало заниматься наиболее прибыльным производством вооружений и военной техники для удовлетворения военных потребностей ведущих стран Европы, Америки и Японии. Эти ТНК формировались в виде трестов, вовлекающих в свои структуры путем слияний и поглощений национальные фирмы и предприятия, создавая таким образом, международные корпорации для более эффективного ведения международного бизнеса.

Третье поколение ТНК начало складываться после окончания Второй мировой войны (1945 г.) и особенно после распада колониальной системы (1950 – 1960гг.). ТНК третьего поколения были генераторами и распространителями научно-технических достижений в области новейших отраслей науки и промышленности (атомная энергия, электроника, космос, приборостроение и др.).

Четвертое поколение ТНК стало формироваться в 1970 – 1980 гг. в условиях ускоренного развития научно-технического прогресса и мирохозяйственных связей под воздействием возрастающей конкуренции на мировом рынке, оказавшемся под угрозой дележа мирным путем, без начала новой мировой войны. Именно в этот период ускорился процесс слияний и поглощений, которые способствовали концентрации капитала и производства у ТНК, наиболее успешно развивающих крупный международный бизнес.

Пятое поколение ТНК появляется и начинает целенаправленно развиваться в начале XXI в. в условиях ускоряющихся процессов региональной экономической интеграции, особенно в Европе (ЕС), Северной (НАФТА) и Южной Америке (МЕРКОСУР), Азии (АСЕАН и АТЭС). Существование интеграционных объединений в мире и создание ими региональных единых экономических пространств открывают широкие возможности для ведения ТНК международного бизнеса на всех континентах.

Непрерывно растущие и постоянно углубляющиеся международные торгово-экономические, финансово-валютные, научно-технические и производственные связи между современными ТНК позволяют говорить о глобальном характере их бизнеса. Для ТНК нового (пятого) поколения присуща опора на современную науку и инновационный бизнес, что делает их главными генераторами научных идей и концепций и их распространителями совместно с новыми высокими технологиями.

Таким образом, благодаря своей деятельности современные ТНК способствуют превращению мировой экономики в некое международное производство, обеспечивая необходимое в процессах глобализации ускорение НТП во всех его проявлениях.

Итогом деятельности ТНК стала трансформация международных экономических отношений в глобальные вследствие создания международного производства, соответствующей ему международной сферы по оказанию услуг и международной финансовой сферы.

### **Список литературы:**

1. Мировая экономика и международный бизнес. Под. общ. ред. Полякова В.В., Щенина Р.К. М., КНОРУС, с.27-30, 2008.

2. Гатина Г.Ф., Мерзликин В.А., Щукина Н.Н. Мировая экономика. М., ИНФРА-М, с.8-9, 2001.
3. Бревдо Т.В., Волков Г.Ю., Миронова О.А. Глобализация мировой экономики. Ростов н/Д., Феникс, с.174-178, 2008.

## Глобализация и инновационное развитие общества

Щетинская И.З., Буров Д. С. (МГТУ, кафедра международных экономических отношений)

**Annotation.** The innovative development of globalization processes is considered in the article. New characteristics and forms of international globalization in the present conditions are analyzed. Peculiarities of social and cultural globalization process from in the focus of innovation are given.

Одной из самых популярных тем в современном научном сообществе является глобализация. Анализ литературы, затрагивающий данное явление, показывает широкий спектр направлений социально - экономического знания, изучающих феномен глобализации, а также тенденцию постоянного расширения посвященного ему научного дискурса.

В силу множественности своих проявлений глобализация достаточно сложно поддается общим оценкам и характеристикам, поэтому термин "глобализация" в основном используется как общее понятие. Им характеризуется все более усложняющийся комплекс процессов трансграничных взаимодействий различных уровней, включающего интенсификацию контактов между культурами и социальными формациями в области экономики, политики, культуры. Это создает на разных социокультурных уровнях новые всепроникающие связи и взаимозависимости, которые одновременно способствуют единству мира и его дифференциации. Противоречивая природа глобализационного процесса, заключающаяся в сосуществовании разнонаправленных тенденций интеграции и дифференциации, проявляется на разных уровнях - глобальном и локальном и рассматривается как сложная форма целостности. Этим объясняется двунаправленность цивилизационных процессов - развитие тенденций унификации и сохранения этнокультурного своеобразия.

В современных условиях особо выделяется социокультурный процесс глобализации в фокусе инноваций. Обращение к инновационному измерению обусловлено следующим:

во-первых, особой ролью в современной постиндустриальной реалии самой инновации. Инновация сегодня представляется как своеобразное некое формообразующее начало социокультурного развития.

во-вторых, спецификой данного феномена. Особенность инновации такова, что, возникая в общественно-культурной среде, она вызывает

широкий резонанс и образует явления и процессы, трансформирующие реалью.

Радикальные инновации последних лет связаны, безусловно, с информационно-технологической революцией. К их числу, помимо персонального компьютера и различных микропроцессорных технологий, следует отнести мобильную телефонную связь, электронную почту, глобальную информационно-коммуникативную сеть Интернет, спутниковое телевидение и т.д.

Следует отметить, что первичные информационно-технологические и информационно-коммуникативные инновации, возникшие в производственной сфере, постепенно распространились на остальные области жизнедеятельности и спровоцировали инновационные процессы в области культуры в целом, среди которых, такие как информатизация, виртуализация и др. Одним из последних является и глобализация. В данном контексте глобализация предстает инновационным процессом, в основе которого лежат инновации и который в ходе своего становления трансформирует общественно-культурную среду.

Однако следует учитывать, что даже самая правильно выстроенная организация структур в единую эволюционирующую структуру приводит к приближению момента обострения и максимального развития. Об этом свидетельствуют противоречивые факторы, сопровождающие процесс глобализации. С одной стороны, укрепляется мировой рынок с сопутствующими этому процессу углублением специализации и международного разделения труда, выравниванием потребностей; расширяется влияние демократических взглядов; открывается широкий доступ к информации, закрепляются новые формы коммуникации; улучшаются социальные показатели во многих регионах мира (увеличивается продолжительность жизни, растет уровень грамотности); улучшается взаимопонимание между различными культурами; растет свобода человека от определенной среды, открываются огромные возможности выбора жизненных стратегий. С другой стороны, мировая экономика становится более нестабильной, взаимозависимой и уязвимой; увеличивается разрыв в экономическом и социальном развитии между Севером и Югом; возникают трудности передачи знаний и новых технологий из центра к периферии, возрастают миграционные потоки, увеличивается разница между уровнем жизни и благосостоянием богатых и бедных слоев населения; транснациональные корпорации усиливают свое не только экономическое, но и политическое влияние на разные государства; усугубляются проблемы взаимодействия государства и институтов гражданского общества; растет влияние массовой культуры, угрожающее культурному многообразию.

Однако мировое сообщество уже давно существует в системе международных связей, и решающим фактором в объективации данного

процесса выступило образование глобальной инфраструктуры, вызванной современными информационно-коммуникативными инновациями и, в частности, Интернетом. И именно информационно-коммуникативные инновации, путем трансформации пространственно-временных границ становятся средством реализации социокультурного процесса глобализации и, более того, делают его реально ощутимым для каждого. Следовательно, мировое сообщество переходит в качественно новое состояние, и глобализация предстает, прежде всего, инновационным процессом. При этом как инновационный процесс она трансформирует общественно-культурную среду.

Анализ современного развития глобализации раскрывает двуполярность протекания данного явления, характеризуемого с одной стороны интеграцией, а с другой – унификацией. Соответственно, как унификация, процесс глобализации проявляется, прежде всего, в культурном плане, где происходит объективный процесс «американизации» и стирания культурно-национальных особенностей; а, как интеграция, данный процесс реализуется в общественном плане, где посредством ТНК, единого финансового рынка, усиления роли межнациональных и транснациональных политических акторов идет оформление единого мегаобщества.

Как интеграционный процесс глобализация начинает свое становление в сфере мировой экономики. Однако, первоначально формирующийся в среде экономико-финансовых отношений, процесс глобализации постепенно начинает проявлять себя не только в экономике, но и в других сферах общества. Так, в политике формируется глобальная международно-политическая система. Происходит изменение социальной роли и суверенитета национальных государств. Важными субъектами мирового политического процесса, наряду с государствами, становятся межправительственные и неправительственные международные организации, транснациональные корпорации, международная политическая элита, центры мировой информации. В сфере производства, с приходом и доминированием транснациональных компаний, производственный процесс территориально разделяется по всему миру, и производственные структуры принимают форму глобальной сетевой организации.

Всеохватность интеграционных процессов глобализации позволяет исследователям определять ее как главную приметку нашего времени и трактовать в качестве новой ступени интернационализации всех сторон общественной жизни. Наряду с этим, одним из животрепещущих на сегодняшний момент вопросов глобализации становится процесс унификации культуры. Последняя понимается, в данном случае, как самобытная исторически сложившаяся система ценностей, норм, обычаев, поведенческих стереотипов отдельной нации.

Осмысление данного вопроса происходит в ракурсе американизации и вестернизации локальных культур под воздействием глобализации, выражающей интересы и культуру, прежде всего, геополитического лидера, которым, после распада Советского Союза, являются США. Как отмечает в своей работе отечественный исследователь В.А. Кутырев, что в глобально целостной системе этносы не обогащают друг друга, а взаимопоглощаются, культуры не получают импульс для самораскрытия, а нивелируются, страны не коэволюционируют, сотрудничая, а унифицируются. Везде то же самое надевают, едят, пьют, поют, везде Диснейленд и Макдональдс.

Глобализация - как цикл возрастания интенсивности процессов интеграции мировой цивилизации, обусловленный новым витком технологического развития, размывается изнутри процессами самосохранения разных культур, что соответствует нелинейности эволюционных процессов. В процессе исторического развития в равной мере могут иметь место не только тенденции повышения разнообразия, но и свертывания этого разнообразия, стирание различий.

В связи с этим, одна из острых проблем глобализации сегодня - это проблема сохранения, наряду с процессом социокультурной унификации, многообразия культур, взаимоотношений и сосуществования отдельных культурно-исторических общностей, прогнозируемых в некоторых современных теориях, например С. Хантингтона, как столкновение, а в других - как исчезновение культуры как таковой и утверждение цивилизации Техноса. Выделяемая опасность культурной унификации, «американизации» и вестернизации, активно внедряющихся посредством широкого распространения СМИ, порождают такое общественно-культурное движение как антиглобализм. Вместе с этим широкую пропаганду в СМИ приобретают идеи культурной толерантности и мультикультурализма как особой практики и политики бесконфликтного сосуществования в одном жизненном пространстве множества разнородных культурных групп.

Таким образом, начав свое становление с утверждения в социокультурной среде информационно-коммуникативных инноваций, глобализацию как процесс характеризует чрезвычайно быстрая прогрессия в движении, которая также проявляется и в широте охвата различных сфер современной жизнедеятельности: экономической, политической, социальной и культурной.

**СЕКЦИЯ:**  
**"ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ  
И УПРАВЛЕНИЕ  
ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ  
И КОМПЛЕКСАМИ"**



## **Некоторые вопросы развития орошаемого земледелия и источников водообеспечения в Центральной Азии**

**Абдуллаев З.С., Холматов Д.А.** (*г. Ташкент, ТИИМ. shnb111@mail.ru*)

**Annotation:** Historical way of formation of manufacture relations and market economics on a territory ranging from China to Rome in a period between 2 era B.C.-15 era, where Central Asian countries have functioned, is high lightened. The role and importance of the great Silk Road, its impact on civilization and formation of land-water relations have been estimated. Principles and methods management are revealed.

Процесс управления деятельностью человека сопровождается использованием принципов и методов, сформировавшихся исторически на базе практики, потенциала наук и нравственных постулатов ведущих религий, общения между людьми. В Центральной Азии земледельцы принимали за основу производства продовольствия чётко обозначенные земельно-водные отношения, признавали диалектическую взаимообусловленность развития ирригации и техники полива. Земледелие начало обретать собственную научную основу, технологию и методы управления сельскохозяйственным производством.

Крупнейший специалист в области управления У.Д. Дункан отмечал следующее: «Мы должны оглядываться на прошлое, ибо это все, что мы имеем для того, чтобы узнать что-либо о будущем». Нет сомнения, что без знания истории социально-экономического и технического развития общества и управленческого процесса трудно подойти к решению современных проблем управления и выявлению перспективных тенденций развития общества.

Управление присутствовало там, где люди взаимодействовали группами, и человечество тысячелетиями по крупицам накапливало этот опыт. Древние философы считали, что причиной бедственного положения общества, как правило, является отсутствие эффективного управления.

Развитие процесса производства продуктов стало в Центральной Азии началом зарождения менеджмента, главным направлением в накоплении людьми определенных знаний в области управления. Возникает вопрос, как и по каким правилам люди в далёком прошлом принимали управленческие решения и воздействовали друг на друга, что определяло и как формировались их производственные отношения, существовали ли определенные правила или принципы, а если да, то какими они были? Ведь в Центральной Азии 3000 и более лет тому назад тоже в обществе функционировало производство, торговля, земледелие, скотоводство, производились продукты питания, и общество пользовалось

ими, функционировало государство. Получить на эти вопросы ответы будет возможным, если мы обратимся к многовековому опыту земледелия, ирригации, мирабов, трудам учёных и мыслителей, тех далёких времен, к опыту наших предков, будем руководствоваться историческим опытом принципами.

Сами по себе поиски новых путей, несомненно, нужны, но прокладывать их в отрыве от богатого опыта, накопленного в прошлом, нерационально. Идти вперёд можно, лишь обогатив себя знанием опыта, наработанного в прошлом.

Таким образом, для применения принципа историзма в изучении обстоятельств и путей развития теории управления необходимо раскрытие и верное понимание логики общественной жизни, выявление динамики, связи и взаимодействия фактов, обусловивших характер и закономерности развития управления.

Практическое значение истории науки управления для современного этапа исследования состоит также в том, что история выступает хранительницей накопленного в производстве опыта. Забвение истории, концентрированного опыта прошлых поколений, игнорирование исторической обусловленности явлений современной экономической жизни вместе с другими причинами порождают субъективизм в решении практических вопросов и приводит к кризисным явлениям.

Принцип историзма является стержнем диалектической логики. Следует положение дел в Центральной Азии, связанное с обеспечением земледелия водой, рассматривать исторически на фоне специфических природных условий региона и конкретного исторического опыта накопленного на протяжении многих веков.

Самым значительным в мире и истории человечества являлся Великий шелковый путь, который был проложен в III веке до нашей эры и просуществовал до XVI века как торговая магистраль. Разветвленные сети караванных дорог пересекали Европу и Азию от Средиземного моря до Китая и служили важным средством культурно-экономических и торговых связей и диалога между культурами Запада и Востока.

Караваны, груженные шелком из Китая, пряностями и самоцветами из Индии, серебряными изделиями из Ирана, византийскими полотнами, афросиабской керамикой, шли по пустыням Каракум и Кызылкум, одолевали перевалы Памира, Тянь-Шаня, Алтая, переправлялись через реки Мургаб, Амударью и Сырдарью. По пути караванов стали возникать и расцветать богатые города, торгово-ремесленные поселения, караван-сарай.

Европейские страны сотрудничали со странами Азии, и подобно двум сообщающимся сосудам, столь разные цивилизации стали переливать друг в друга свои познания. Артериями, соединявшими эти сосуды, были торговые пути. По ним провозились не только товары, на протяжении

веков дороги становились проводниками культур, наук, технологий и религий. Центральная Азия, расположенная между Китаем и Индией на востоке, между Персией и Аравией на юге, граничащая с Европейским миром на западе, Волгой и Сибирью на севере, почти два тысячелетия стояла на пересечении торговых путей.

Товары по Великому Шелковому пути шли в основном с Востока на Запад. И, как это следует из названия, главным товаром в этом списке был шелк. Из Центральной Азии и Восточного Средиземноморья в Китай поступали шерстяные изделия. Из Китая же караваны везли на запад бумагу, порох, ткани, знаменитую китайскую фарфоровую посуду-вазы, чаши, бокалы. В Восточную Европу из Центральной Азии поставлялись рис, хлопчатобумажные, шерстяные и шелковые ткани. Из Восточной Европы в Хорезм привозилось большое количество кожи и мехов. По Шелковому пути распространялись не только сами товары, но и информация об их производстве. Огромное влияние международное общение по этим дорогам оказало на архитектуру и градостроительство. Достаточно одного примера Центральной Азии: великолепные сооружения Тимура в Самарканде, дворца Ак-Сарай в Шахрисабзе, усыпальницы Тимуридов Гур-Эмир.

Функционирование Великого Шелкового пути способствовало развитию торговли и функционированию многих институтов рыночного хозяйства, стимулировало развитие на средневековом Востоке торговых городов. Впервые в истории проявилась тенденция к сближению культур в процессе интенсивных и регулярных мирохозяйственных связей. Вдоль всего маршрута Великого Шелкового пути происходила постепенная унификация культурных компонентов. Продвигались не только торговые отношения, но и распространялись культурные достижения народов, духовные ценности и наконец, по караванным дорогам на протяжении столетий путешествовали ученые, исследователи.

Функционирование Великого Шелкового пути на пространстве от Западной Европы до Китая (протяженностью более 7 тыс.км) в период со 2 века до н.э. до 15 века способствовало формированию и развитию рыночных отношений, экономики и управления. Проявились черты управления землепользованием и водными ресурсами.

Далеко неполная исследовательская работа, указала на огромное наследие ученых мыслителей Центральной Азии. Обнаружено, что начиная с VIII по XVI вв., в Центральной Азии создана система методов, принципов и правил принятия решений по вопросам управления водными ресурсами, проектирования сооружений, выработана техника орошения, способная приспособливаться к условиям водности, создана правовая основа водопользования. Огромный вклад в развитие науки о воде и основ земельно-водных отношений внесли: Ахмад Фаргоний (797-861) который выявил математические закономерности изменения признака с изменением

фактора, и предложил на основе найденных им экстремальных значений этой зависимости принимать решения. Ахмад Фаргоний изобрел инструмент и внедрил метод измерения уровня воды в реке Нил в Египте, разработал еще в IX в. количественный метод принятия управленческих решений. Изобретенный им учётчик расхода воды на реке Нил вот уже более 1200 лет исправно выполняет функции справедливого водораспределителя. Правительство Сирии в 2007 году в Египте установил о Ахмаду Фаргоний памятник.

Абу Наср Фарабий (873-950) - великий мыслитель, первый и остро почувствовавший востребованность в людях, владеющих искусством управления, внес огромный вклад в формирование житнетворного мышления. В его работе «Город Мудрецов» констатируются 12 принципов управления. Удивления и уважения заслуживает тот факт, что методы и принципы, изложенные им еще тогда в управлении, во многом идентифицируются с методами ситуационного подхода сегодня.

Абу Райхон Беруний (973-1048). Еще в X веке функциональные зависимости задавались в конкретных случаях с помощью таблиц и правил, выражаемых словесно. Беруний же изучает свойство этих зависимостей с самой общей точки зрения. Такой метод был крайне необходимым и оказался наилучшим при решении задач устойчивости плотин, водохранилищ, гидротехнических сооружений, каналов и управления водными ресурсами.

Бурханитдин Маргиланий (...-1197) – создал бесценное оригинальное произведение познавательно-правового и исторического характера. В нем востребована система фундаментальных правил для принятия управленческих решений с учетом складывающихся условий в конкретной ситуации.

Амир Темур (1336-1405). Огромную силу воздействия на людей в сфере земельно-водных отношений содержат положения в его «Уложениях», где разрешаются вопросы оживления «мертвых земель» - залежные и заброшенные земли, уделено огромное внимание ирригации и признано, что ирригация – основа земледелия. На этой основе четко высвечены организационно-административные и экономические методы управления, прослеживаются методы воздействия на психологию людей, даются методы принятия решений с учетом различных ситуаций и с учетом многовековых установившихся ценностей, привычек, национальных черт населяющих регион народов, естественно-природных условий.

Авторы данной статьи ограничились перечислением лишь тех учёных и мыслителей Востока, которые внесли вклад в формирование принципов и методов управления в сфере земельно-водных отношений.

В государствах Центральной Азии вода была и является общенациональным богатством и как экстерриториальный продукт не может

быть чьей-либо собственностью. Объектами водоподачи и водными ресурсами управляет государство.

Природно-климатические условия аридной зоны требуют соблюдения адекватных этим условиям требований, оценки земельно-водных отношений, которые формируются в условиях поливного земледелия и дефицита воды.

Сегодня ни одно из государств Центральной Азии не имеет полностью изолированных от соседних стран водных проблем и не способно решать их самостоятельно. Непродуманную хозяйственную деятельность и нерациональное управление водными ресурсами мы ощущаем на примере Аральского моря, питаемого стоками рек Амударья и Сырдарья. В период с 1965 по 1990 год с целью производства больше хлопка орошаемые территории в бассейне Аральского моря увеличены на 35 %, а потребление воды в 2 раза. И как следствие, Аральское море потеряло более 75% воды, и уровень моря упал более чем на 18 метров. В результате имеет место: частичное изменение климата в регионе, деградация экосистем моря и дельты Амударьи и Сырдарьи, резкое падение экономического значения Аральского моря, засоление почв и другие отрицательные проявления.

Стабильный демографический рост населения определяет потребность Узбекистана в воде в 2025 году на 25% больше существующего уровня и составит более 72 куб.км. В Узбекистане сельское хозяйство играет особую роль в дальнейшей модернизации экономики и повышении уровня жизни населения. Это, в свою очередь, зависит от наличия водных ресурсов и состояния земель. Имеющийся дефицит водных ресурсов уже привел к тому, что часть ранее освоенных орошаемых земель вышла из сельскохозяйственного оборота.

Для гарантированного развития сельскохозяйственного производства на орошаемых землях Узбекистана целесообразно осуществление:

- совершенствование технического состояния функционирующего водохозяйственного и мелиоративного комплекса;

- создание нормативной базы расхода поливной воды с учётом естественно-природных условий и осуществление на этой основе водопотребление;

- разработка и внедрение в практику механизма стимулирования за достигнутое бережное использование поливной воды;

- в целях развития освоения новых земель целесообразно рассмотреть вопроса о переброске части стока Сибирских рек в Центральную Азию.

### **Список литературы:**

1. Абу Наср Фараби «Город мудрецов». Т., 1993. 2. Ртвеладзе Э. «Великий шелковый путь». Т., 1999. 3. Караматов Х. «Уложение Темура». Т., 1999.
2. Умурзаков У.П. «Эволюция менеджмента в сфере водопользования и водного хозяйства в Центральной Азии». Т., 2006.

## **Модель организации инновационной деятельности коммерческого предприятия**

**Абубакирова К.Н.** (г. Нижний Новгород, Нижегородский государственный университет им. Н.И.Лобачевского, кафедра «Трансферта технологий», e-mail: [kamilla.abubakirova@gmail.com](mailto:kamilla.abubakirova@gmail.com))

**Annotation:** This state consists of 4 pages and includes 1 table. It is about the innovative activity of business – companies. The author of the state proposes the model of innovative activity organization for business – companies. This model provides business – companies with opportunity of effective control and many others.

В настоящий момент рынок требует от коммерческих предприятий постоянного ведения деятельности, направленной на развитие и совершенствование бизнеса. Эта деятельность называется инновационной деятельностью и осуществляется в форме инновационных проектов.

Инновационная деятельность коммерческих предприятий — это процесс, направленный на воплощение результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности.

Исследования и разработки, проводимые компанией в ходе реализации своей инновационной деятельности, могут осуществляться ею самостоятельно или заказываться у сторонних организаций. Исполнителями данных работ являются или бизнес, модифицирующим знания (IT – компании, инжиниринговые компании) или научные организации. В процессе взаимодействия перечисленных субъектов образуется рынок исследований и разработок.

В силу многообразия и различия у коммерческого предприятия мотивов для ведения инновационной деятельности организация данной деятельности является достаточно сложным и трудоемким процессом. Поэтому была разработана модель организации инновационной деятельности коммерческих предприятий, задачами которой являются упорядочение знаний об инновационной деятельности компаний и описание ее проведения в измеряемых показателях.

Модель включает в себя пополняемый перечень целей и задач, которыми руководствуется коммерческое предприятие для ведения инновационной деятельности, а также классификацию типов работ,

которые необходимо выполнить для достижения конкретных целей и решения запланированных задач. Модель имеет форму матрицы.

Названия столбцов соответствует целям, которыми руководствуется коммерческое предприятие в процессе своей инновационной деятельности. Названия строк соответствуют типам работ, которые выполняет коммерческое предприятие для достижения конкретной цели.

Модель взаимодействия между участниками рынка исследований и разработок для коммерческого предприятия имеет следующий вид (таблица 1).

Использование представленной модели в практической деятельности позволяет сделать следующее:

1. установить, какие по содержанию и типу работы ведет коммерческое предприятие для достижения той или иной цели;
2. правильно идентифицировать работы в ситуации, когда одни и те же работы коммерческое предприятие выполняет для достижения разных целей;
3. произвести их корректное отражение в системе бухгалтерского и управленческого учета;
4. оценить объем затрат, необходимых для выполнения тех или иных работ;
5. получить информацию, необходимую для управления исследованиями и разработками, контроля использования их результатов и оценки эффективности вложений.



Таблица 1

## Модель организации инновационной деятельности коммерческого предприятия

Накопление научно-технического задела	Подведение научно-технической базы под проект	Выбор альтернативы общего технического замысла	Получение готовой технологии или продукции	Частное улучшение экономически устаревших активов	Оказание услуг
Сбор, обработка, анализ имеющейся информации об окружающем мире					
1. Проведение НИОКР, 2. осуществление информационных исследований и т.д.	Анализ технического уровня конкурентов и т.д.	1. Анализ технического уровня конкурентов, 2. осуществление информационных, патентных исследований, 3. анализ деятельности подрядчиков и т.д.	1. Анализ технического уровня конкурентов, 2. осуществление информационных, патентных исследований, 3. анализ деятельности подрядчиков и т.д.	1. Анализ конкурентов, 2. осуществление информационных исследований, 3. консультирование	Работа отделов статистики, анализа маркетинга, иных управленческих структур
Поиск, оценка и окончательный отбор применений результатов исследований или других знаний					
	Отбор наиболее перспективной области техники проведения работ	1. Расчет сроков выполнения проекта, 2. проект бюджета и т.д.	Формирование перечня основных работ проекта и т.д.	Выявление активов, в которых преобразования необходимы и т.д.	
Поиск альтернативных материалов, устройств, продуктов, процессов, систем или услуг					
		Исследование и	Обоснование	Исследование и	

		обоснование решения по использованию готовых тех.решений компании и т.д.	необходимости использования тех.решений компании или др.лиц	обоснование решения по использованию тех.решений компании или др.лиц	
Формулировка, проектирование, оценка и окончательный отбор возможных альтернатив для новых или усовершенствованных материалов, устройств, продуктов, процессов, систем, услуг					
		1. Проведение конкурса подрядчиков и заключение договоров, 2. обеспечение подрядчиков необходимой информацией, 3. прием результатов работы, 4. выбор понравившегося варианта		1. Принятия решения о проведении НИОКР, 2. отбор подрядчиков, 3. обеспечение подрядчиков необходимой информацией, 3. прием результатов работ, 4. выбор понравившейся альтернативы	
Проектирование, конструирование и тестирование допроизводственных образцов и моделей Проектирование инструментов, шаблонов, форм, штампов, включающих новую технологию					
			1. Планирование работ, 2. составление смет и бюджетов работ, 3. заключение договоров, 4. мониторинг работ,		

			5. прием НТП или другой продукции и т.д.	
Проектирование, конструирование и тестирование выбранных альтернативных материалов, устройств, продуктов, процессов, систем, услуг				
			1. Планирование работ, 2. составление смет и бюджетов работ, 3. заключение договоров, 4. мониторинг работ, 5. прием НТП или другой продукции и т.д.	1. Планирование работ, 2. составление смет и бюджетов работ, 3. заключение договоров, 4. мониторинг работ, 5. прием НТП или другой продукции и т.д.

## **Организационно – методическое обеспечение контроллинга на промышленном предприятии**

**Александрова А.В.** (г. Москва, ГОУ ВПО «МАТИ» - РГТУ им. К.Э. Циолковского, кафедра «Экономики и управления» e-mail: [alexadmi@mail.ru](mailto:alexadmi@mail.ru))

**Annotation:** In work questions of organizational-methodical maintenance of controlling at the industrial enterprise are considered, the structure of documentary maintenance of management by expenses in system of controlling is resulted.

Современные условия функционирования промышленных предприятий выдвигают требования по совершенствованию организационно-методических решений в практике управления. Особое место в решении актуальных проблем управления занимает методология контроллинга.

Контроллинг это концепция построения такой системы управления, которая позволяет:

- скоординировать все события на предприятии;
- контролировать эффективность работы подразделений и их руководителей;
- управлять затратами на производство, оборотными средствами, запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью;
- своевременно выявлять риски и разрабатывать проекты снижения их уровня;
- повысить гибкость и приспособляемость к изменениям, регулярно получать достоверную информацию о результатах хозяйственной деятельности предприятия;
- выявить и контролировать все финансовые потоки предприятия;
- оптимизировать налогообложения;
- управлять документооборотом внутри предприятия;

Контроллинг является новым направлением в развитии теории и практики менеджмента. Видное место среди его исследователей занимают зарубежные ученые Д. Хан, Р. Манн, Э. Майер, Дж. Вебер, а также ведущие отечественные экономисты С. Фалько, Н. Данилочкина, В.Ивашевич, Л. Малышева, И.Гусева, А. Дедов.

Методология контроллинга реализуется через особый механизм, настроенный на потребности конкретного предприятия, с присущими ему организационно - правовыми, технологическими, экономическими и другими особенностями ведения бизнеса.

Сложность внедрения контроллинга связана с рядом обстоятельств: необходимость организационных изменений в сложившейся практике работы предприятия, обязательное внедрение корпоративной информационной системы, быстрая смена целевых установок, неоднозначность определения функциональной области контроллинга в рамках предприятия, незначительный опыт и нехватка высококвалифицированных специалистов в области реализации подобных работ.

Необходимая продуктивность контроллинга достигается при правильном его организационно-методическом обеспечении.

Организационно-методический комплекс контроллинга обеспечивает процесс управления стандартными документами:

- информационного обеспечения - информация корпоративной информационной системы, результаты мониторинга, справки, отчеты;
- аналитического обеспечения - аналитические отчеты по результатам исследований проблемных областей деятельности предприятия;
- методического обеспечения - методики выполнения работ;
- регламентации деятельности – четкие инструкции осуществления деятельности (в том числе вопросы координации с подразделениями и службами предприятия по представлению данных)

Функционирование системы контроллинга обеспечивается разработкой и поддержанием в актуальном состоянии соответствующих документов на всех уровнях управления. Документация системы контроллинга имеет специальную структуру и является неотъемлемой частью документации предприятия. Координацию управления массивом организационно-методической документации контроллинга на предприятии осуществляет специализированное подразделение - отдел системного анализа и контроллинга. Состав документов системы контроллинга и их смысловая нагрузка представлена в таблице.

Таблица

Состав документов организационно-методического комплекса контроллинга

Проект	содержит изложение определенного замысла, идеи и носит концептуальный характер.
Положение	устанавливает основные правила организации и деятельности структурных подразделений предприятия в определенной области.
Методика	определяет совокупность методов и приемов практического проведения работы.
Метод	способ получения информации об объекте контроля
Регламент	устанавливает правила, регулирующие порядок

(инструкция)	и время проведения мероприятий и действий и ограничивающие их определенными пределами.
Справка	содержит описание и подтверждение каких-либо фактов и событий деятельности предприятия.
Отчет	официальный документ о результатах работы деятельности предприятия или составляющих его элементов: направлений бизнеса, проектов, структурных подразделений, работников и т.д.

Подробнее рассмотрим состав организационно- методического обеспечения управления затратами в системе контроллинга.

Контроллинг затрат – это координационная и информационная поддержка менеджмента в области оптимизации затрат. Управление затратами в системе контроллинга предусматривает построение учетно аналитической информации в соответствии со следующими принципами:

- на разных уровнях управления затратами необходимо соблюдать единство подходов к классификации затрат;
- при управлении затратами необходимо учитывать взаимосвязь стратегических и оперативных целей ;
- в стратегическом смысле анализ затрат должен производиться по финансовым и нефинансовым критериям оценок видов деятельности.

Для перехода к управлению затратами на основе принципов контроллинга необходимо сформировать единое информационное пространство. Структура потока контроллинговых данных требует выделения специальных объектов учета затрат и результатов, в разрезе которых на предприятии осуществляют такие важные функции управления, как планирование и контроль. В качестве подобных объектов учета могут быть рассмотрены: элементы затрат; места возникновения затрат; носители затрат, или объекты калькуляции. Управление затратами в системе контроллинга осуществляется по местам возникновения затрат в рамках соответствующих центров ответственности. Основными подходами к выделению центров ответственности являются:

- организационный (основные, вспомогательные, общезаводские ЦО); функциональный (механические, сборочные, ремонтные и прочие работы)
- технологический (заготовительный, токарный, фрезерный, механосборочный цех, цех окончательной сборки и т.д.);
- территориальный (дивизион, производственное подразделение, цех);
- объём полномочий (центры: затрат, продаж, прибыли, инвестиций);
- виды деятельности (маркетинг, НИОКР, дизайн, снабжение,

производство, сбыт, сервис).

Горизонтальная интеграция должна обеспечить сопоставимость показателей работы всех учетных блоков между собой. Вертикальная интеграция должна обеспечить собственно переход от традиционных методов учета, планирования, арифметической обработки информации к единой системе анализа информации, поступающей от всех компонентов менеджмента, включая маркетинг.

Достоверность информации о затратах формируется как в бухгалтерском, налоговом, так и в управленческом учете. При разработке внутренних нормативных документов предприятия, необходимо принять во внимание особенности хозяйственной деятельности требования менеджмента, действующие нормативные акты Российской Федерации.

Система нормативного регулирования контроллинга затрат должна включать в себя следующие документы:

- Общий стандарт предприятия (Положение) который устанавливает общие требования и определяет принципы построения системы управления затратами;

- Отдельные стандарты определяющие методические требования к ведению учета затрат по отдельным группам объектов, либо к выполнению определенных процедур управленческого учета (документооборот, обработка данных, составление отчетности).

- Классификаторы объектов учета, справочники признаков аналитики по классификационным группировкам;

- Инструкции ответственных исполнителей и пользователей учетной системы, регламентирующие выполнение ими конкретных операций.

Примером отдельных стандартов могут служить: Положение о казначейском учете, Порядок заключения договоров, Положение о бюджетном учете и центрах ответственности, Альбом форм первичной документации, План счетов и т.д.

К сожалению, в настоящее время на многих промышленных предприятиях России используются лишь отдельные элементы контроллинга, отсутствует четкое понимание возможностей этой концепции управления. Практика же внедрения контроллинга на предприятиях Германии и США показала, что промышленным предприятиям сегодня очень трудно выдерживать конкуренцию с теми компаниями, которые его успешно применяют.

Итовым критерием полезности создания организационно-методического комплекса контроллинга на предприятии следует считать объективные факты совершенствования систем и процессов управления на предприятии и как следствие этого - улучшение результатов предприятия в целом.

## **Роль государственных инвестиционных программ в повышении инновационного потенциала предприятия**

**Андреев В. В.** (*Мончегорск, Кафедра менеджмента коммерции маркетинга и рекламы, Vladimir31279@mail.ru*)

**Аннотация:** Значительное технологическое отставание России неизбежно потребует переход на инновационный путь развития, разработки и реализации продуманной и комплексной стратегии. Оценивая сложившуюся ситуацию, государство пытается создать особые условия для привлечения инвестиций в инновационную сферу.

Необходимость инновационной деятельности, способность к нововведениям выступает как императивное требование нашего времени, является общим. Как отмечает ведущий французский специалист по социологии организаций М. Крозье, «в современной конкурентной борьбе в первую очередь борьба идет не за обладание ресурсами, материальными ценностями, а за способность к нововведениям». [1]

В России вплоть до последнего времени инновационная деятельность осуществлялась исключительно в крупных государственных учреждениях, управляемых посредством волевых решений бюджетного финансирования и планирования, но без учета особенностей и закономерностей самого инновационного процесса. [2]

Инновационный бизнес – наиболее уязвимая часть российского бизнеса. Предприятия в сфере инноваций активно создавались в 1990-1993 годах. Многие из них распались, не просуществовав и двух лет. Этому способствовали неблагоприятные условия для развития инновационного бизнеса, складывающиеся в этот период:

- высокие налоги;
- сложности с арендой помещений;
- дороговизна сырья и энергии.

При этом инновационным предприятиям не приходилось надеяться на существенную поддержку государства. То, что делалось в этой сфере, не решало даже части проблем, с которыми приходилось сталкиваться предпринимателям, занимающимся инновационным бизнесом. Спад деловой активности в научно-технической и производственной сфере, наблюдающийся ныне, подтверждает тот вывод, что без продуманной государственной поддержки российскому инновационному бизнесу трудно будет встать на ноги. [3]

В настоящее время инновационная активность предприятий в России невелика. Удельный вес предприятий, разрабатывавших и внедрявших новые либо усовершенствованные продукты и технологические процессы, в промышленности составляет 9,2%. Это значительно ниже, чем в



Португалии (26%) и Греции (29%), отличающихся минимальными показателями инновационной активности среди стран Европейского Союза. Разрыв же с лидирующими государствами, такими как Нидерланды (62%), Австрия (67%), Дания (71%) и Ирландия, достигает 10-12 раз. [5]

Затраты на технологические инновации в России составляют незначительную величину, явно несоизмеримую с реальными потребностями экономики в расширении спектра принципиально новой конкурентоспособной продукции. Главным источником финансирования на внедрение инноваций остаются собственные средства предприятий, на долю которых приходится четыре пятых общего объема затрат. [8]

Одной из ярко выраженных негативных тенденций инновационной деятельности является низкая отдача от инноваций. О низкой результативности инновационной деятельности в промышленности свидетельствуют и невысокие показатели экспорта инновационной продукции.

По абсолютным объемам экспорта высокотехнологической продукции Россия более чем вдвое уступает Дании, Греции, Австрии. Разрыв с Кореей и Малайзией достигает примерно 13 раз, Германией и Великобританией – 27 раз, Японией – 38 раз, США – 70 раз. Это в большой степени демонстрирует сырьевую ориентацию отечественной экономики и низкую конкурентоспособность российских предприятий на международном рынке наукоемкой продукции. [5]

По оценкам независимых экспертов, Россия сегодня обладает одним из лучших научно-технологических потенциалов. Однако российские научные разработки зачастую либо за бесценок уходят за рубеж, либо остаются невостребованными. [1]

Значительное технологическое отставание России, увеличившееся за последние 10 лет, накопившиеся негативные последствия прошедших десятилетий и непродуманных реформ, инерционность, неизбежно присущую столь крупной стране, переход на инновационный путь развития неизбежно потребует разработки и реализации продуманной и комплексной стратегии активного государственного вмешательства в экономику.

***Оценивая сложившуюся ситуацию, государство пытается создать особые условия для привлечения инвестиций в инновационную сферу:***

1) Перспективы развития инновационной деятельности в экономике России связаны, прежде всего, с программным документом "Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу" [9].

Впервые озвучена установка на инновационный путь развития России, что является основной целью государственной политики в области

развития науки и технологий. Что должно стать лишь первым шагом на пути, за которым должна последовать реорганизация всего существующего хозяйственного механизма, законодательно-правовой базы, нацеленная на максимально быстрое технологическое обновление экономики и социальной сферы. [9]

Речь идет в первую очередь о научно-техническом комплексе, научных организациях, определяется самим названием документа. Но нужно помнить, что сегодня главная проблема - это не только и не столько неэффективная работа данной сферы, не то, что она не может предложить новые разработки мирового уровня (в этом отношении ситуация как раз не столь плоха), сколько в том, что результаты деятельности данной сферы не востребованы реальным сектором экономики в силу отсутствия у него адекватных мотивационных факторов. Проблема, таким образом, не в неэффективном предложении, а в отсутствии спроса, который формируется не столько наличием передовых разработок, сколько наличием нормального инновационного климата, стимулирующего их создание и внедрение. Можно согласиться с Президентом, что невостребованная наука - это тяжелое бремя для бюджета, но так ли велика в этом вина самой науки, как это порой пытаются представить? Несомненно, реформирование государственного сектора науки, реструктуризация научно-технического комплекса - это важное и необходимое дело, но, думается, что основная задача государства должна состоять все же в "создании благоприятного инновационного климата для развития инновационной деятельности, вовлечения технологических разработок в производственный процесс, привлечения частных инвестиций в высокотехнологичный сектор экономики.

2) Важнейшей задачей государственного регулирования в инновационной сфере является обеспечение финансовой поддержки реализации инновационных проектов, причем не столько посредством прямого финансирования из госбюджета, сколько созданием условий для осуществления инноваций частным капиталом, то есть формирование многоканальной системы финансирования инновационной деятельности. В настоящее время в России сложилась и действует подобная система, включающая в себя. (Рис.1)

- прямое финансирование инновационных проектов из бюджетов различных уровней;
- льготное кредитование и субсидирование;
- предоставление государственных гарантий частным инвесторам;
- финансирование из целевых внебюджетных фондов.

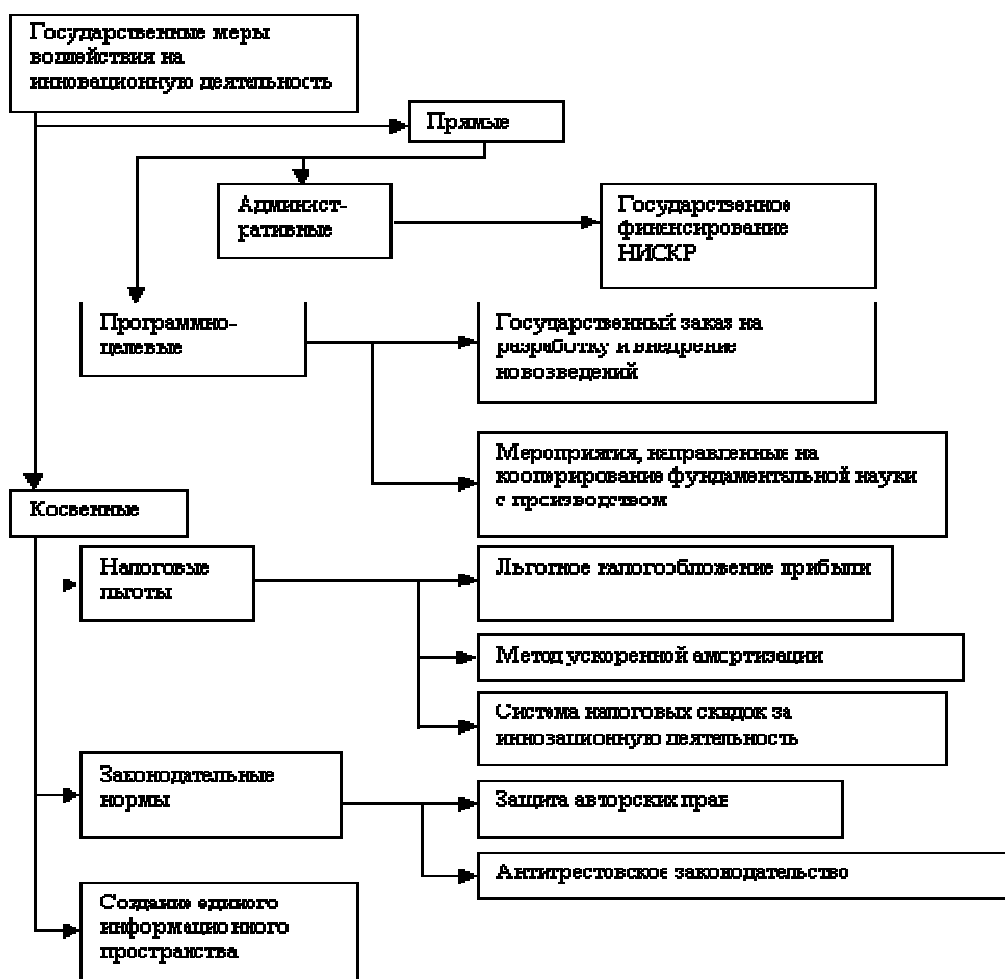


Рис.1 – Государственные меры воздействия на инновационную деятельность [6]

3) Государственная поддержка оказывается в приоритетном порядке предприятиям, осуществляющим производственную и инновационную деятельность в следующих отраслях:

- машиностроение и металлообработка;
- микробиологическая, медицинская и биотехнологическая отрасли промышленности;
- электронная промышленность;
- деревообрабатывающая промышленность;
- стройиндустрия (промышленность строительных материалов и строительство);
- пищевая промышленность, переработка, хранение и упаковка сельскохозяйственной и пищевой продукции;
- производство товаров народного потребления. [2]

4) В целях создания условий, способствующих привлечению инвестиций в инновационную сферу, государственная дума приняла

поправки в Налоговый кодекс РФ, направленные на стимулирование развития инновационной деятельности.

В соответствии с поправками, от НДС освобождаются исключительные права на изобретения, промышленные образцы, компьютерные программы, базы данных, ноу-хау, а также права на использование результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора. Законом расширяется перечень научных фондов, полученные из которых средства в рамках целевого финансирования не учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль. Также поправки предусматривают ускоренную амортизацию: плательщикам налога на прибыль предоставляется право в отношении амортизируемых основных средств, используемых только для осуществления научно-технической деятельности, к основной норме амортизации применять специальный коэффициент, значение которого не может превышать трех. Закон также позволяет включать в перечень расходов, которые учитываются при применении упрощенной системы налогообложения, расходы на патентование, а также расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки. [5]

Принимаемый законопроект ставит своей целью «освободить от ярма налога на добавленную стоимость реализацию исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для ЭВМ и базы данных, секреты производства, топологии интегральных микросхем». «Документ способен сделать отрасль инновационных разработок более привлекательной для бизнес-сообщества и финансово помочь научным изысканиям. Однако одного правового акта явно недостаточно. Нужна целая система поддержки и развития инноваций».

Вопрос о том, быть или не быть России передовой в научно-технологическом отношении державой, безусловно, относится к разряду наиважнейших, важные для будущего страны решения должно принимать только государство. [7]

Государственный протекционизм по отношению к науке, технологическим и иным инновациям, инновационному предпринимательству и другим субъектам инновационной деятельности должен стать нормой и обязательным компонентом проводимой в регионах социально-экономической политики, включая финансово-инвестиционную, кредитную, налоговую, амортизационную, лизинговую.

***Таким образом, необходимо еще раз подчеркнуть, что только взвешенная политика со стороны государства в поддержку научной и инновационной деятельности сегодня способна предотвратить реальную угрозу превращения России в заурядную страну с сырьевой ориентацией экономики.***

### Список литературы:

1. Завлин П.Н. Некоторые проблемы инновационного развития // Инновации, 2003. – №5. – С. 8
2. Иоаннесян С.Л. Государственное регулирование инвестиционного процесса в России // США: экономика, идеология политика, 2004 – №3 – С. 34
3. Исмаилов Т.А., Гамидов Г.С. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке. // Инновации, 2003. – №1.
4. Ишаев В.И. Стратегия развития государства на период до 2010 года // Российский экономический журнал, 2001. – №1. – С. 3-37.
5. Семенов В.П. Проблемы управления инновационно – инвестиционным процессом // Инновации, 2003. – №8.
6. Рашкин В.Ф. Некоторые аспекты государственного регулирования инновационной деятельности в Российской Федерации // Журнал "Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование" 2006. – №2-3. –С.11-12
7. Стратегия социально-экономического развития России - инновационный путь // Российский экономический журнал. 2005. № 4.
8. "Основные направления государственной научно-технической политики на среднесрочный и долгосрочный периоды" (доклад Правительства Президенту Российской Федерации) // Инновации. 2001. №3.
9. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу // Поиск. 2006. № 16. – С.8-10.

## **Особенности инвестиционного процесса и методы формирования инвестиционных ресурсов металлургических предприятий**

**Андреев В. В.** (*Мончегорск, Кафедра менеджмента коммерции маркетинга и рекламы, Vladimir31279@mail.ru*)

**Аннотация:** Недостаток инвестиционных ресурсов не позволяет металлургическим предприятиям наладить производственную деятельность. При рассмотрении инвестиционных проектов и формировании инвестиционных ресурсов для их реализации необходимо учитывать различные приоритеты инвестора и кредитора.

На металлургических предприятиях существуют свои приоритеты использования имеющихся в наличии денежных средств.

*Большие инвестиционные расходы, связанные с капитальным ремонтом устаревшей и физически изношенной техники на металлургических предприятиях и их постоянное увеличение.* Темпы роста затрат предприятий на капитальный ремонт техники в последние годы существенно опережает темпы роста инвестиций в основной капитал. В 1997 году на капитальный ремонт оборудования предприятия расходовали в среднем 14,6% инвестиций, направляемых в производство, в 1998 году - 16,6%, а в 1999-м - порядка 18% [1].

*Инвестирование не в новое, но вполне работоспособное оборудование, которое к тому же существенно дешевле нового.* В результате реструктуризации устаревших производств, а также перепрофилирования невостребованных рынком мощностей на предприятиях накоплен значительный парк вполне работоспособного, иногда даже нового, оборудования. Причем это касается не только оборудования отечественного производства, но и зарубежного. Ввозить новое импортное оборудование в рамках нынешних курсовых соотношений многим инвесторам сегодня не под силу, тогда как бывшее в употреблении оказывается гораздо более привлекательным по цене [2].

Недостаток инвестиционных ресурсов не позволяет металлургическим предприятиям наладить производственную деятельность в полном объеме и ставит их в невыгодное положение по сравнению с предприятиями других отраслей.

Необходимость крупных и долгосрочных инвестиций для реализации большинства проектов на металлургических предприятиях определяется следующими специфическими особенностями отрасли:

1. длительностью цикла «строительство - освоение - производство».

2. большой величиной производственного цикла: полный металлургический цикл включает в себя три передела. Продукция первых двух является, в основном, полуфабрикатом для дальнейшего передела и не поступает на открытый рынок в больших объемах. Например, при поиске инвестиций для строительства доменной печи трудно напрямую показать эффект от ее строительства, поскольку продукция практически не продается на открытом рынке, а идет на внутреннее потребление.

3. удаленность большого объема продукции отрасли от реального рынка:

удаленность центров прибыли от конечного потребителя, длительный многоэтапный процесс формирования стоимости продукции.

Специфика металлургических предприятий как объекта инвестирования в первую очередь усложняет стадию подготовки инвестиционного проекта. В типовых бизнес-планах стадия подготовки проекта занимает незначительное время и не требует практически никаких затрат. Существует достаточное количество методических пособий и рекомендаций [3-4] где дается подробное руководство для самостоятельного составления бизнес-плана. Однако, данные методики не могут быть успешно применены для подготовки бизнес-планов металлургических предприятий.

При создании и реализации крупномасштабных проектов особое внимание должно быть уделено именно стадии подготовки бизнес-плана и здесь необходимо разработать методические подходы к подготовке инвестиционного проекта и сформировать методику учета затрат, возникающих на данной стадии.

### **Методы формирования инвестиционных ресурсов**

Большие объемы финансирования инвестиционных проектов металлургических предприятий влекут за собой сложность в их реализации – это привлечение нескольких источников инвестиционных ресурсов для реализации одного инвестиционного проекта. Здесь могут присутствовать как прямые инвестиции, так и кредитные ресурсы. [5]

При рассмотрении инвестиционных проектов и формировании инвестиционных ресурсов для их реализации необходимо учитывать различные приоритеты инвестора и кредитора. Для инвестора определяющим фактором является реализация стратегических целей предприятия, для кредитора - прибыльность и возвратность денежных средств.

Перечисленные факты требуют разработки специальной методов формирования инвестиционных ресурсов для металлургических предприятий на основе инвестиционной привлекательности проектов.

***При формировании инвестиционных ресурсов предварительно необходимо определить следующее:***

- формируется ли инвестиционная привлекательность для фиксированных объемов инвестиций или они не определены;
- потенциально возможные варианты финансирования; накладываются ли предприятием и инвестором ограничения по ряду показателей реализации инвестиционного проекта. Например, по срокам окупаемости инвестиций, минимальной отдаче на инвестируемый капитал, ликвидности капитальных вложений, предельным суммам финансирования;
- качественные направления финансирования (НИОКР, инновации, модернизация, поддерживающие инвестиции);
- необходимость дополнительного обеспечения и если оно требуется, то какое: залог, аккредитив, минимальный остаток на расчетном счете или иное.

На основе проведенного в ходе исследования анализа теории и практики инвестиционной деятельности на промышленных предприятиях и, в частности, на предприятиях черной металлургии разрабатывались методы формирования инвестиционных ресурсов для металлургических предприятий на основе инвестиционной привлекательности проектов.

Методы формирования инвестиционных ресурсов, необходимых для реализации проекта - это процесс работы с инвестиционным проектом на его прединвестиционной фазе, включающая в себя ряд последовательных этапов и описание инструментов, предлагаемых к применению на каждом из этапов. [5]

***Среди них следующие этапы.***

1. Выделение набора процедур, проведение которых на прединвестиционной стадии позволит сделать проект убедительным для потенциального инвестора. Данные процедуры разделяются на следующие основные блоки:
  - ✓ оценка состояния предприятия до начала реализации инвестиционного проекта в динамике за некоторый отрезок времени;
  - ✓ сбор и подтверждение исходных данных для формирования бизнес-плана проекта: подтверждение потенциального рынка сбыта продукции (сбор писем от потенциальных клиентов), оценка техники, оценка возможности поставки сырья;
  - ✓ оценка влияния реализации проекта на внешнюю среду: экологическая экспертиза, возможные социальные последствия.



2. Анализ существующих и выбор нескольких наиболее подходящих вариантов инвестирования проекта в соответствии с его особенностями. Как указывалось, инвестирование проектов на металлургических предприятиях может осуществляться за счет:
  - ✓ использования собственных средств;
  - ✓ привлечения кредитов;
  - ✓ государственного финансирования;
  - ✓ выпуска ценных бумаг;
  - ✓ стратегических инвестиций.
  
3. Анализ дополнительных затрат, связанных с определенным набором процедур и выбранными вариантами инвестирования и формированием привлекательности.
  
4. Выбор значимых для данного типа инвестора показателей реализации инвестиционного проекта.  
 Формирование инвестиционного предложения отдельно для каждого из выбранных потенциально возможных инвесторов с учетом выполненной ранее группировки как наиболее привлекательных, так и негативных факторов.

6. Контроль показателей при реализации проекта.

Блок-схема методов формирования инвестиционных ресурсов для металлургических предприятий на основе инвестиционной привлекательности проектов представлена на рисунке 1.

Таким образом, при рассмотрении инвестиционного предложения каждый инвестор видит преимущественно положительные для вложения своих средств стороны проекта.

Схема формирования инвестиционных ресурсов для металлургических предприятий на основе инвестиционной привлекательности проектов.



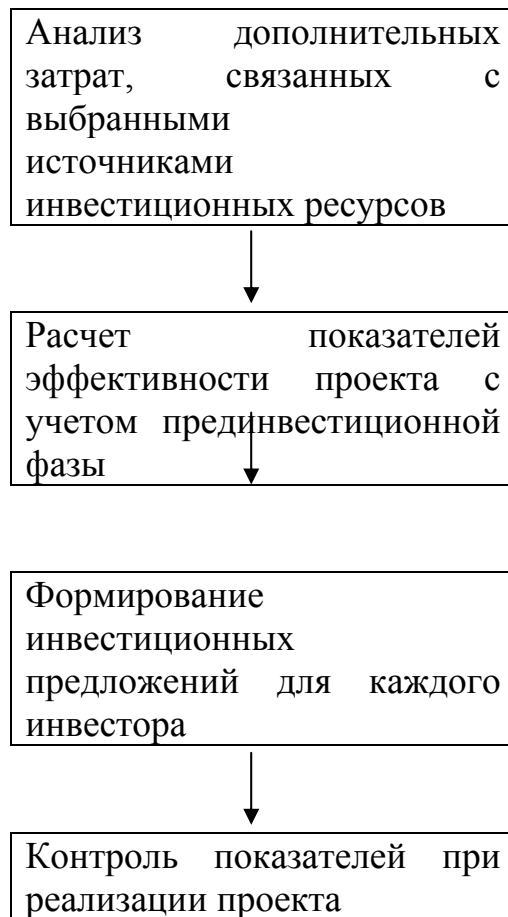


Рис.1

Результатом реализации данных подходов является формирование инвестиционного предложения в виде бизнес-плана. Структура бизнес-плана в общем виде на сегодняшний день известна, однако, конкретное содержание его разделов требует существенной доработки именно с точки зрения формирования инвестиционной привлекательности с ориентацией на конкретного инвестора, что принципиально отличается от стандартных методик бизнес-планирования.

#### Список литературы:

1. Бессонов В., Ивантер А., Кривоножков И. Рост на почве инвестиций. // Эксперт Оборудование 2000г. № 8.
2. Миловидов В. Инвестиционная стратегия - 2000 // Рынок ценных бумаг, 2000г, №3.
3. Сборник бизнес-планов: Современная практика и документация. Отечественный и зарубежный опыт. Выпуск первый/ Под ред. Попова В.М. - М.: Финансы и статистика, 2002 - 336с.
4. Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. Практикум по разработке бизнес-плана и

- финансовому анализу предприятия. - М.: Финансы и статистика, 2002.  
- 160с.
5. Щиборщ К. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий.  
//Банковские технологии, 2005г, №4.

## **Важнейшие инвестиционные проекты и комплекс обеспечивающих мероприятий в металлургической промышленности**

**Андреев В. В.** (Мончегорск, Кафедра менеджмента коммерции маркетинга и рекламы, [Vladimir31279@mail.ru](mailto:Vladimir31279@mail.ru))

**Аннотация:** Несмотря на адаптацию металлургического комплекса к рыночным условиям, ее технико-технологический уровень и конкурентоспособность ряда видов металлопродукции нельзя считать удовлетворительным. Анализ возможных направлений решения имеющихся проблем обуславливает необходимость разработки инвестиционных проектов.

Металлургический комплекс, являясь базовой отраслью, вносит существенный вклад в экономику России. Доля металлургии в ВВП страны составляет около 5%, промышленном производстве - 17,3%, экспорте – 14,2%. Доля металлургии в налоговых платежах во все уровни бюджетов составляет 9%. Как потребитель продукции и услуг субъектов естественных монополий металлургия использует от общепромышленного уровня 32% электроэнергии, 25% природного газа, 10% нефти и нефтепродуктов, ее доля в грузовых железнодорожных перевозках – 20%.

На сегодняшний день по производству стали Россия занимает 4-е место в мире (уступая Китаю, Японии и США), а по экспорту металлопродукции – 3 место в мире (экспорт стального проката в 2006 году составил около 28,3 млн. т; из Китая - 52,1 млн. т, из Японии – 35,6 млн. т). По производству и экспорту алюминия Россия занимает 2-е место в мире, уступая только США; по производству никеля – первое место в мире, по производству титана – второе место. [3]

Однако, несмотря на адаптацию металлургического комплекса к рыночным условиям, ее технико-технологический уровень и конкурентоспособность ряда видов металлопродукции нельзя считать удовлетворительным. [2]

Анализ возможных направлений решения имеющихся проблем обуславливает необходимость разработки инвестиционных проектов.

### ***Три основных направления инвестиционных проектов:***

- снижение ресурсоемкости производства металлопродукции за счет увеличения объемов разлива стали на машинах непрерывного литья заготовок, снижения объемов производства мартеновской стали, увеличения объемов производства алюминия в электролизерах с повышенной силой тока, роста объемов производства тяжелых цветных металлов с использованием автогенных процессов;

- снижение вредного воздействия предприятий на окружающую среду (комплекс мероприятий по охране окружающей среды в аглодоменном и коксохимическом производствах черной металлургии; на предприятиях алюминиевой и медно-никелевой подотраслей);
- повышение качества и добавленной стоимости продукции за счет увеличения объемов выплавки стали в электропечах; доли стали, подвергнутой внепечному вакуумированию; роста объемов производства проката тяжелых цветных металлов на машинах непрерывной разливки и отделки; расширения номенклатуры и увеличения доли продукции глубокой переработки металлов.

Многие предприятия черной и цветной металлургии разработали и осуществляют инвестиционные программы реконструкции и технического перевооружения производства, направленные на повышение объемов производства и добавленной стоимости продукции, на снижение негативного воздействия на окружающую среду.

Реализация большинства инновационных мероприятий обусловит укрепление экономической безопасности и повышение обороноспособности страны, внесет вклад в социально-экономическое развитие регионов, будет способствовать созданию новых научно-технологических заделов, позволит повысить качество менеджмента и уровень корпоративного управления. [1]

В настоящее время *металлургический комплекс России участвует в двух инвестиционных проектах*, имеющих общегосударственное значение (утверждены распоряжением Правительства Российской Федерации от 30.11.2006 г. № 1708-р).

- Целью инвестиционного проекта *«Создание транспортной инфраструктуры для освоения минерально-сырьевых ресурсов юго-востока Читинской области»* является строительство в рамках государственно-частного партнерства железнодорожной инфраструктуры, необходимой для освоения месторождений на юго-востоке Читинской области. При этом финансирование освоения месторождений полиметаллических руд (Лугоканское, Култуминское, Быстринское и Бугдаинское) и строительство ГОКов осуществляется за счет средств частного инвестора – ОАО «ГМК «Норильский Никель». [5]

Реализация проекта «Создание транспортной инфраструктуры для освоения минерально-сырьевых ресурсов юго-востока Читинской области» позволит «вдохнуть» жизнь в удаленный регион, включив его в единое экономическое пространство, и сделать его новой точкой промышленного роста в России.

- Другой инвестиционный проект - *«Комплексное развитие Нижнего Приангарья»* предусматривает строительство ряда новых предприятий: алюминиевый завод, Богучанская ГЭС, целлюлозно-бумажный комбинат

(ЦБК), завод МДФ, газоперерабатывающий завод, комплексный газохимический комбинат, Горевское металлургическое объединение, Тагарское металлургическое объединение – ГОК, Тагарское металлургическое объединение – меткомбинат, цементный завод. Реализация проекта напрямую зависит от развития и строительства новых инфраструктурных объектов за счет средств Инвестфонда. [3]

**Данные направления развития предусматривает в качестве необходимых реализации следующих условий:**

- сохранение макроэкономической стабильности и совершенствование нормативно-правовой базы экономики, создающих основу для притока инвестиций;
- расширение емкости внутреннего рынка металлопродукции путем развития основных металлопотребляющих отраслей экономики – прежде всего, машиностроительного комплекса, включая оборонно-промышленный;
- усиление роли государства в защите интересов российских металлопроизводителей на мировых рынках, в частности, оказание содействия со стороны торговых представительств и посольств;

***Совершенствование нормативной правовой базы включает:*** [3]

- разработку и принятие технических регламентов в области производства металлопродукции;
- совершенствование процедуры таможенного администрирования;
- совершенствование администрирования налога на добычу полезных ископаемых в отношении руд черных и цветных металлов;
- совершенствование нормативно-правовой базы в сфере заготовки, переработки и реализации лома и отходов черных и цветных металлов, направленное на упорядочение оборота лома черных и цветных металлов и совершенствование контроля в этой сфере деятельности.

***Поддержка отечественных металлопроизводителей на внутреннем и международных рынках металлопродукции предполагает:*** [1]

- обеспечение защиты слабо развитых сегментов внутреннего рынка металлопродукции в период вступления России в ВТО (с учетом интересов потребителей, фактического и потенциального уровня доступа иностранных поставщиков на каждый сегмент, наличия адекватной законодательной и нормативной правовой базы), а также сохранение системы двусторонних международных соглашений;
- проведение активной политики в международных организациях, осуществляющих допуск на мировые рынки металлопродукции;
- углубление интеграционных процессов в отношениях со странами СНГ и ЕС.

***Особую значимость для сохранения и поддержания российского металлургического комплекса приобретает таможенно-тарифная***

**политика.** Основные принципы корректировки этой политики, в части, относящейся к горно-металлургическому комплексу, следующие: [3]

- совершенствование защиты рынка от недобросовестной конкуренции;
- меры защиты отечественных металлопроизводителей не должны ухудшать конкурентной среды на рынке;
- объектами таможенно-тарифной защиты должны быть конкретные виды отечественной металлопродукции, период действия защитных мер также должен быть определенной продолжительности.

**Для восстановления и развития кадрового потенциала в металлургии целесообразно:** [3]

- восстановление в полном объеме системы профтехобразования (особенно работников среднетехнического звена). Сохранение хотя бы на данном временном этапе системы профтехобразования (техникумов, колледжей) государственного подчинения за счет бюджетного финансирования;
- согласование с работодателями специализации учебных планов подготовки инженеров;
- расширение практики использования контрактной системы направления на учебу выпускников школ и средних учебных заведений;
- более широкое использование международного опыта подготовки кадров и повышения их квалификации.

**Модернизация и реструктуризация предприятий металлургии тесно связаны с решением социальных проблем,** возникающих при высвобождении трудящихся. Основные пути их решения предусматривают реализацию мероприятий, направленных на дополнительную социальную поддержку высвобождаемых работников за счет возможностей непосредственно работодателей: [2]

- увеличение работодателями (в зависимости от категорий работников и условий работы) размера единовременной материальной помощи высвобождаемым работникам для самостоятельного поиска работы;
- досрочный выход на пенсию;
- организация профессиональной переподготовки высвобождаемых работников;
- создание приемлемых бездотационных рабочих мест (параллельно с процессом высвобождения работников) и производств непрофильной продукции; организация собственной предпринимательской деятельности высвобождаемыми работниками;
- поддержка создания малых предприятий, создающих новые рабочие места.

**Повышение результативности взаимодействия государственных органов и бизнес – структур в сфере производства металлопродукции предполагает:** [3]

- проведение промышленно-энергетического Форсайта;

- проведение прикладных экономических исследований по приоритетным направлениям стратегического развития комплекса;
- реформирование системы профессиональной подготовки кадров и ее гармонизация с мировой практикой;
- совершенствование системы квалификационных требований к работам и профессиям рабочих, должностям руководителей и специалистов комплекса;
- развитие системы социального партнерства - в первую очередь, на региональном уровне;
- дальнейшее проведение структурных реформ в металлургическом комплексе (технологические изменения структуры производства, видов продукции и др.);
- координация работ по прогнозированию развития смежных отраслей и регионов.

*В связи с вышесказанным необходимо координировать планы развития предприятий горно-металлургического комплекса с Генеральными схемами размещения объектов электроэнергетики, развития трубопроводного транспорта и сети железных дорог, стратегиями развития других отраслей промышленности и регионов России. Также целесообразно разработать программу по обеспечению потребностей предприятий оборонно-промышленного комплекса в специальной продукции металлургической промышленности, в том числе по развитию производства высокотехнологичной продукции на основе титановых и магниевых сплавов и материалов. [4]*

*Таким образом только слаженная политика предприятий и государства обусловит укрепление экономической безопасности и повышение обороноспособности страны, внесет вклад в социально-экономическое развитие регионов, будет способствовать созданию новых научно-технологических заделов, позволит повысить качество менеджмента и уровень корпоративного управления.*

#### **Список литературы:**

1. Ишаев В.И. Стратегия развития государства на период до 2010 года // Российский экономический журнал, 2001. – №1. – С. 3-37
2. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу // Поиск. 2002. – № 16. – С.8-10.
3. Стратегия развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2015 года // Российский экономический журнал, 2001. – №1. – С. 3-37.
4. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года // Российский экономический журнал, 2003. – №3. – С. 21-30.



5. Юрлов Н.В., Комплексный проект создания транспортной инфраструктуры для освоения минерально-сырьевых ресурсов на юго-востоке Читинской области // [www.minprom.gov.ru](http://www.minprom.gov.ru)

## Совершенствование организационной структуры управления машиностроительных предприятий на основе процессно-ориентированного подхода

**Бахмарева Н.В.** (г. Красноярск, СибГАУ, кафедра «Бухгалтерского учета», e-mail: [bahmareva@sibsau.ru](mailto:bahmareva@sibsau.ru))

**Annotation:** The importance of machine-building branch for development of the Russian economy and necessity of application at the machine-building enterprises of the processno-focused approach with a view of competitiveness increase is shown.

Машиностроение – одна из ведущих отраслей национальной экономики. Она определяет состояние производственного потенциала России, обеспечивает функционирование всех отраслей народного хозяйства, а также наполнение отечественного потребительского рынка. От уровня развития машиностроения зависят важнейшие удельные показатели внутреннего валового продукта, экологическая безопасность промышленного производства, производительность труда, обороноспособность и международный престиж страны, иными словами, состояние всей российской экономики.

Развитие рыночных отношений в России привело к высокой динамичности внешней среды, повышению требовательности потребителей, усилению конкурентной борьбы. Как следствие, на первый план выдвинулись проблемы эффективного управления машиностроительными предприятиями, важнейшей из которых является сохранение конкурентоспособности в условиях непрерывно меняющихся факторов микро и макросреды. Адаптация к новым условиям предполагает изменения во внутренней среде организации. Поскольку, существующая система управления не всегда соответствует текущим целям организации, центральными факторами успеха становятся процессы переосмысления деятельности компании, реконструкции производства, реорганизации бизнес-процессов.

Основанная на традиционном разделении функций система управления машиностроительными предприятиями откровенно не успевает за потребительскими требованиями к продукции и услугам, которые в эпоху глобализации меняются поистине с головокружительной быстротой. Ответом на этот вызов может стать концепция управления организацией на основе процессно-ориентированного подхода. Данная концепция наиболее точно отражает масштабные перемены, которые происходят сейчас в бизнес-сообществе, и характеризует собой

устойчивую тенденцию перехода от иерархической структуры управления к более гибкому процессно-ориентированному подходу.

Суть процессного подхода к управлению организацией заключается в том, что акцент при постановке задач и оценки эффективности переносится с функциональных подразделений на бизнес-процессы, то есть на процессы, создающие ценность для потребителя и организации. Необходимость процессного подхода к менеджменту обусловлена логикой развития мировой экономики. В соответствии с всеобщим экономическим законом «возвышающихся потребителей» происходит постоянное развитие производительных сил, разделение труда, концентрация финансового капитала, глобализация процессов производства и потребления. Рост конкуренции заставляет компании быть более гибкими, динамичными, сконцентрировать свои усилия на удовлетворении запросов потребителей, повышении конкурентоспособности, групповой работе, сокращении времени производственного цикла и процессов. Организации, применяющие такие подходы, получили название «горизонтальных», или опирающихся на процессы. Процессный подход дает возможность повысить эффективность организации, так как имеет много веских преимуществ, таких как:

- высокая мотивированность. Именно процессно-ориентированный подход позволяет учесть такие важные аспекты бизнеса, как ориентация на конечный продукт, заинтересованность каждого конкретного исполнителя в повышении качества конечного продукта и, как следствие, заинтересованность в качественном выполнении своей работы;

- возможность осуществлять текущее управление за счет связи между отдельными процессами внутри системы процессов, а также за счет их объединения и взаимодействия;

- снижение нагрузки на руководителей, так как ответственность распределяется между владельцами процессов;

- высокая гибкость и адаптивность системы управления, обусловленные большей саморегулируемостью системы и естественной ориентацией на потребителя;

- высокая динамичность системы и ее внутренних процессов, обусловленная сильной вертикальной интеграцией ресурсных потоков и всеобщей заинтересованности в повышении скорости обмена ресурсами, в том числе и информацией;

- значительное снижение значимости и силы действия бюрократического механизма, увеличивающего временные и финансовые затраты;

- высокая прозрачность и понятность системы управления, а также упрощение процедур координации, организации и контроля;

- возможность глубокой комплексной автоматизации.

Все эти преимущества перешли в последнее время в разряд необходимых для ведения эффективной конкурентной борьбы. Процессно-ориентированный подход к управлению предприятием позволяет получить структуру, деятельность которой направлена на постоянное улучшение качества конечного продукта и удовлетворение клиента.

Переход от функционального подхода к процессному подходу в управлении организацией потребовал и пересмотра базовых принципов совершенствования организационной процессно-ориентированной структуры управления.

По мнению большинства экспертов эти принципы должны быть увязаны с принципами менеджмента качества (МК). В таблице 1 представлены принципы менеджмента качества и способы их реализации при построении процессно-ориентированной организационной структуры.

*Таблица 1.*

**Реализация принципов менеджмента качества**

Принципы МК по ИСО 9000	Способ реализации при совершенствовании процессно-ориентированной организационной структуры
<i>Ориентация на потребителя</i> Организация зависит от своих потребителей и поэтому должна понимать их потребности, выполнять требования потребителей и стремиться превзойти ожидания потребителя	Наличие ответственного лица за конечный результат и за процесс в целом, ориентация на потребителя (внешнего и внутреннего), заинтересованность в конечном результате
<i>Лидерство руководителя</i> Лидеры устанавливают единство цели и руководства в организации. Они создают и поддерживают среду, в которой работники могут быть полностью вовлечены в достижение целей организации	Исполнитель имеет двух и более руководителей (руководителя подразделения и руководителя бизнес-процесса), горизонтальная интеграция организационной структуры посредством ее построения в виде сквозных процессов, единое направление деятельности в рамках бизнес-процесса, руководители процессов полностью вовлекают работников в решение задач бизнес-процесса, используют их возможности и опыт, критерием результативности является результат бизнес-процесса
<i>Вовлечение работников</i> Персонал на всех уровнях составляет основу организации, и его полное вовлечение позволяет	Полная заинтересованность работников в конечном результате, система оценки их деятельности связана с конечным результатом бизнес-процесса, каждый работник добавляет ценность процессу, используют творческие

использовать его способности на благо организации	возможности и способности работников
<i>Процессно-ориентированный подход</i> Желаемый результат достигается эффективно, когда соответствующими ресурсами и видами деятельности управляют как процессом	Объединение подразделений в единую сеть бизнес-процессов организации, направленную на достижение конкретных результатов деятельности
<i>Системный подход к менеджменту</i> Определение, понимание и управление системой взаимосвязанных процессов улучшает результативность и эффективность организации	Вся деятельность рассмотрена как совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих бизнес-процессов, направленных на результат и достижение общей цели
<i>Постоянное улучшение</i> Неизменной целью организации должно стать постоянное улучшение	Вся деятельность бизнес-процесса хорошо прослеживается, виден конечный результат. Работа контролируется хозяином процесса, который вносит необходимые корректировки в работу процесса, для того чтобы улучшить его конечный результат
<i>Принятие решений, основанное на фактах</i> Эффективные решения основываются на анализе данных и информации	Информация поступает свободно по организации – сверху, вниз, по горизонтали. Информация консолидированная, включает в себя всю необходимую информацию по всему бизнес-процессу, что способствует наименьшему искажению, оперативности доставки данных для их анализа и принятию эффективных управленческих решений
<i>Взаимовыгодные отношения с поставщиками</i> Организация и поставщики взаимозависимы, и их взаимовыгодные отношения увеличивают их способность создавать ценность	Горизонтальная интеграция организационной структуры в виде сквозных процессов, через которые проходят материальные и другие потоки предприятия от поставщика исходных ресурсов до потребителя готовой продукции, а это в свою очередь диктует формирование гибких связей между внутрипроизводственными структурами предприятия

### **Список литературы:**

1. Управление новым продуктом в системе ТРМ // Методы менеджмента качества.- 2005.- №1.
2. Фомичев С.К., Скрыбина Н.И., Уразмина О.Ю. Бережливое управление потоком создания ценности // Методы менеджмента качества.- 2004.-№7.
3. Власова Л. Бизнес-процессы.// Экономика и жизнь. 2003.№17.

## Диверсификация производства - стратегия предприятия в условиях экономического кризиса

**Белоусова Е.М.** (г. Мончегорск, МФ МГТУ, кафедра ЕНОПД, e-mail: [kat227@rambler.ru](mailto:kat227@rambler.ru))

**Annotation:** The author reviews problems existing at companies that choose the diversification strategy. Carrying out product line diversification managers have to pay attention to rational division of social and economic consequences of the marketing decisions. A strategic plan determines the mission and global goals of the company.

**Аннотация:** В условиях экономического кризиса необходимо сказать о рациональном характере диверсификации, предполагая, что в первую очередь для предприятия важно выявить направления, которые будут способствовать преодолению его слабых сторон. Предлагая целый комплекс товаров и услуг, предприятие может повысить свою конкурентоспособность, ослабить возможные риски за счет диверсификации.

Диверсификация — это распространение хозяйственной деятельности на новые сферы (расширение ассортимента производимых изделий, видов предоставляемых услуг, географической сферы деятельности и т. д.). В узком смысле слова под диверсификацией понимается проникновение предприятий в отрасли, не имеющие прямой производственной связи или функциональной зависимости от основной их деятельности. В результате диверсификации предприятия превращаются в сложные многоотраслевые комплексы или конгломераты.

Идея диверсификации имеет многолетнюю историю. Она была модной в конце 1960-х — начале 1970-х годов, затем на смену ей пришли взгляды о необходимости концентрации усилий на основных сферах бизнеса. Причиной тому послужили процессы глобализации производства и другие явления, связанные с эффектом экономии на масштабе производства. В последнее время диверсификации снова стали придавать первостепенное значение. Вызвано это существованием фирм, которые располагают большими объемами капиталов, получаемых в основных сферах бизнеса, а поскольку возможности дальнейшей экспансии в них весьма ограничены, диверсификация представляется наиболее подходящим путем для инвестиции капиталов и уменьшения степени риска.

В условиях экономического кризиса необходимо сказать о рациональном характере диверсификации, предполагая, что в первую

очередь для предприятия важно выявить направления, которые будут способствовать преодолению его слабых сторон. Предлагая целый комплекс товаров и услуг, предприятие может повысить свою конкурентоспособность, ослабить возможные риски за счет диверсификации. Эти и другие причины побуждают предприятия расширять сферы деятельности, приобретая (поглощая) другие фирмы или начиная новые виды бизнеса. В производственной сфере предприятия приобретают контроль над каналами сбыта продукции и над источниками сырья, вкладывают средства в рекламный бизнес, работают на финансовом рынке и т. д.

Рост является весьма привлекательной стратегией для предприятий по нескольким причинам. Растущее предприятие более легко преодолевает ошибки управления, чем стабильное. Растущий поток доходов создает запас ресурсов, который может быть использован для решения проблем или стратегического маневра. Растущая корпорация с большей вероятностью получит финансовую поддержку в случае надвигающегося банкротства. В растущей фирме у работников больше возможностей для интересной работы и продвижения, она также более привлекательна для инвесторов.

Существуют две базовые стратегии роста на корпоративном уровне: концентрация в одной отрасли и диверсификация в другие отрасли. Диверсификация связана с таким преимуществом крупных предприятий, как эффект разнообразия. В современных условиях он оттесняет на второй план эффект массового производства однородной продукции. Суть эффекта разнообразия заключается в том, что производство многих видов продукции в рамках одного крупного предприятия выгоднее, чем производство тех же видов продукции на небольших специализированных предприятиях. Однако эта закономерность не имеет универсального характера, хотя она применима для достаточно большого числа производств. Следует отметить, что диверсификация деятельности предприятия является формой реализации корпоративной стратегии. Главной коммерческой целью диверсификации является увеличение прибыли за счёт использования рыночных шансов и установления конкурентных преимуществ, но реальные пути получения конкурентных преимуществ, а следовательно, и побудительные мотивы диверсификации различны.

Значительную экономию дает многоцелевое совместное использование производственных мощностей предприятия. Издержки снижаются благодаря концентрации сбытовой сети (товары и услуги продаются через единую сеть, не обязательно собственную). Другой существенный резерв экономии — внутрифирменный трансферт информации, знаний, технического и управленческого опыта от одних производств к другим. К этому добавляется эффект, достигаемый



благодаря многосторонней подготовке работников и разнообразию получаемой ими информации. Диверсификация должна привести к лучшему использованию материальных и нематериальных ресурсов предприятия, в том числе и за счет синергизма. Она, с одной стороны, уменьшает риск за счет устранения зависимости предприятия от какого-либо одного товара или рынка, но с другой — увеличивает его, так как появляется риск, присущий именно диверсификации.

Имеются два возможных пути осуществления диверсификации:

1. Внутренний рост — проведение диверсификации деятельности существующего предприятия;

2. Внешний рост — диверсификация путем слияний и поглощений.

В российских условиях получили распространение оба пути. С одной стороны, российские предприятия диверсифицируют свою деятельность путем разработки новой нетрадиционной для них продукции, создания торговых предприятий. С другой стороны, процесс приватизации сопровождается слияниями и поглощениями предприятий.

В целом продуманная диверсификация, основанная на эффекте разнообразия, является перспективным путем развития современного крупного производства. Вместе с тем модель диверсификации носит для каждого предприятия сугубо индивидуальный характер, является результатом тщательного анализа, как внутренних возможностей, так и потребностей рынка.

## Трансформация стратегии развития бизнеса в условиях меняющихся параметров макросреды

Беляева Т.Н., Рябцова А.А. (г.Иваново, ИГХТУ, кафедра «Управления и экономико-математического моделирования», e-mail: [econom@isuct.ru](mailto:econom@isuct.ru))

**Аннотация:** В работе исследованы особенности функционирования отечественного бизнеса на фоне развивающегося экономического кризиса. Показано, что изменение стратегий развития, обусловленное сохранением бизнес-структур, ориентировано на снижение всех видов издержек производства, включая затраты на трудовые ресурсы, что неизбежно приводит к росту безработицы.

**Abstract:** The article investigates the peculiarities of Russia's business functioning at the background of the developing economic crisis. It's shown in the article that strategy changes, conditioned by keeping business-structures intact, leads to the decrease of all production expenses, including personnel expenses which, in its turn, inevitably leads to the rise of the unemployment.

Эффективная корпоративная деятельность в области управления трудовыми ресурсами положительно влияет на финансовые результаты компании, обеспечивая устойчивое ее развитие. В правомерности данного утверждения не надо никого убеждать, оно достаточно очевидно. Однако вопрос его практической реализации вызывает трудности на уровне любой компании. Прежде всего, это связано с рядом факторов, которые являются специфичными и индивидуальными для отдельно взятого субъекта рыночной структуры, а именно:

- масштабы фирмы по признаку отнесения к крупному, среднему, малому бизнесу;
- принятая стратегия развития;
- организационная структура управления;
- приоритетные направления мотивации труда сотрудников;
- культурно-моральный климат в трудовом коллективе;
- уровень корпоративной культуры;
- позиция руководства фирмы в определении комплексного решения корпоративных задач.

Кроме этого существенной составляющей является внешняя среда, качественные параметры которой снижают уровень общего предпринимательского риска. Рассматривая качество управления фирмой в условиях стабильно положительных тенденциях макроэкономических показателей, можно говорить о его эффективности, в основном определяемом как внутрифирменной составляющей, полностью зависящей

от внутренних факторов управления фирмой. В условиях мирового экономического кризиса ситуация изменяется в сторону акцента оптимального взаимодействия с внешней средой при условии, что структура управления предприятием способна гибко реагировать на изменения внешних факторов. Модель взаимодействия бизнеса и внешней среды представлена на рис.1. Важными с точки зрения организации бесперебойного функционирования бизнеса являются связи с хозяйственными партнерами, которые проявляются через постоянно циркулирующие денежные потоки. Качественной особенностью кризисного состояния национальной экономики является снижение ликвидности банковского сектора, уменьшение объемов прямого инвестирования. Сохранение бизнеса в этих условиях определяется исключительно его внутренним экономическим и финансовым потенциалом. Трансформация стратегии развития реализуется в сторону стабилизации состояния, цель которой сохранение бизнеса даже при минимальной его рентабельности. Модель стратегии выживания бизнеса в неблагоприятных внешних условиях предусматривает жесткую экономию на затратах и использование в обороте только собственных ресурсов (рис.2).

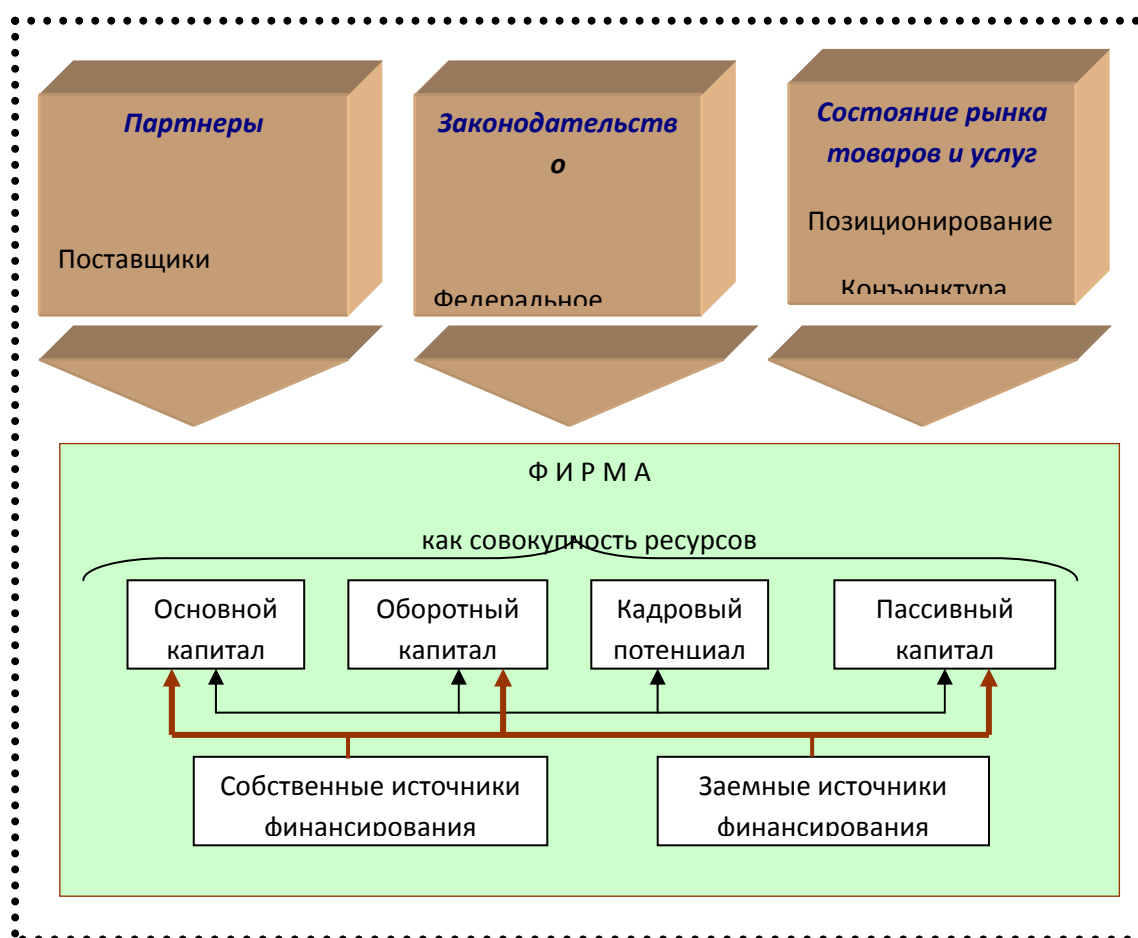


Рис.1. Модель взаимодействия бизнеса с внешней средой в условиях стабильных макропараметров.

В условиях неблагоприятной макросреды ослабевают партнерские связи, что выражается в увеличении дебиторской задолженности, увеличении до критического уровня показателей оборачиваемости, возрастании риска неплатежеспособности потребителей, исключение из оборота заемных источников финансирования.

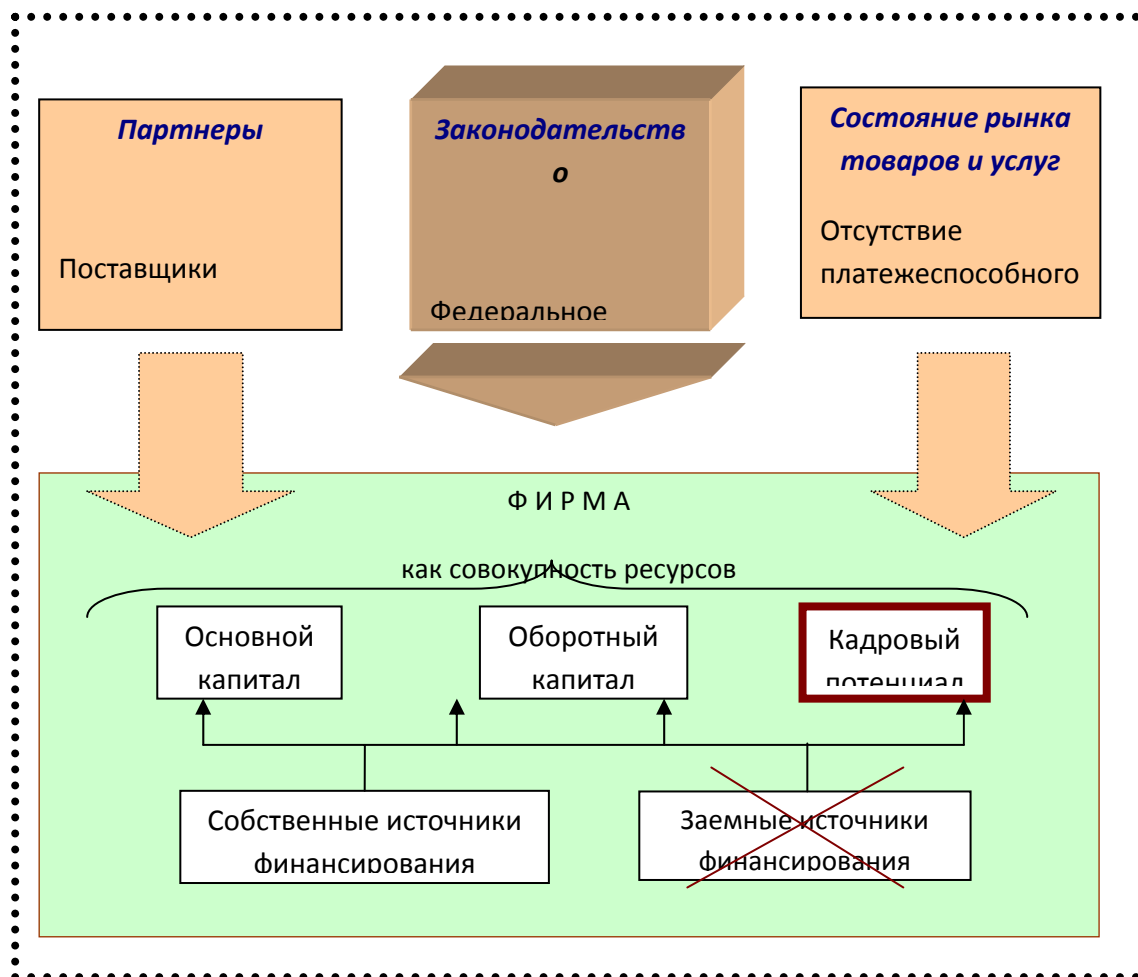


Рис.2. Влияние изменения макросреды на ресурсный потенциал бизнеса.

С такой ситуацией отечественный бизнес сталкивается впервые за свою историю. Изменение стратегии предприятия с акцентом на мобилизацию внутреннего потенциала и возможная государственная поддержка бизнеса становятся действенными инструментами его сохранения.

В жестких условиях дефицита денежных средств актуальным для предприятия становится рациональное управление ими. Задача минимизируется до уровня распределения между вложениями в сырье, материалы и заработной платой сотрудников. Стремление экономить на

затратах сводится к снижению объемов производства, фонда оплаты труда, сокращению рабочих мест, на рынке труда увеличивается предложение и сокращается его стоимость.

Достаточно интересная ситуация складывается для малых предприятий, осуществляющих консалтинговую и аутсорсинговую деятельность в области IT-технологий. В их деятельности основной составляющей является профессионализм кадрового состава и интеллектуальный капитал фирмы. Система организации и распределение функций осуществляются на принципах открытости, информированности, понимании общей для всех стратегии и своей роли в ее реализации. Увольнение нескольких специалистов может негативным образом отразиться на технологических возможностях фирмы. Для таких предприятий приоритетной становится кадровая политика, цель которой сохранить интеллектуальные ресурсы на фоне снижения возможностей работодателя адекватной оплаты труда.

Институт банкротств, сформированный отечественным законодательством, вряд ли сможет в значительной степени улучшить экономическую обстановку: от количества ликвидированных предприятий не зависит динамика качества макропоказателей в настоящих условиях. Как известно из практики, кризисы уменьшают количество слабых предприятий, изменяют структуру экономики. Способом сохранения бизнеса как отдельной единицы является комплекс антикризисных мер, реализуемых на всех уровнях управления: федеральном, региональном, внутрифирменном.

Выработанная отечественная методология антикризисного управления основывается на фундаментальных теоретических разработках научных школ и практическом опыте российских предприятий. Инструментарий антикризисного менеджмента может быть адаптирован к экономическим системам любого уровня, начиная от национальной экономики и кончая субъектами малого предпринимательства.

## Электроэнергетика как основа перехода на путь устойчивого развития

**Бороухин Д.С.** (г. Мурманск. МГТУ, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита», e-mail: [borouhinds@mstu.edu.ru](mailto:borouhinds@mstu.edu.ru))

**Аннотация:** In the article electroenergetic branch are revealed as basis of transition on the way of stable development.

Среди всех отраслей топливно-энергетического комплекса (далее – ТЭК) электроэнергетика является одной из ведущих и ключевых, от результатов работы которой зависит жизнеобеспечение всех остальных отраслей промышленности, а также населения.

Следует ясно осознавать, что функционирование экономической системы страны, основано на большей частью на невозобновляемых ресурсах и неразрывно связано со все возрастающим производством и потреблением электроэнергии и различных видов топлива для всевозможных транспортных средств. Ресурсы сырья для их получения (нефть, газ, уголь, вода), как бы велики они сейчас не казались, обеспечивают существование государства без серьезных политических и экономических потрясений не более чем на 20 - 50 лет, не говоря о непредсказуемых изменениях в функционировании экономики страны в целом (например, из-за кризиса на мировых финансовых рынках).

Никакие политические и экономические реформы не решат надвигающихся проблем, если в их распоряжении не будет эффективной энергетики, которая является своего рода сердцем экономики. Необходима разработка и внедрение новых принципов и методов получения энергии без крупномасштабного вторжения в природные (биосферные) циклы. Необходимо изменение отношения к ценностям, чтобы перестать практически бесплатно брать ресурсы у Земли и у будущих поколений ради обогащения отдельных государств и людей.

Игнорирование современной экономикой, основанной на безудержном наращивании потребления “дешевых” энергоресурсов, законов развития природы ведет к деградации человека как биологического вида.

Различные энерготехнологии, опирающиеся на возобновляемые энергоресурсы (вода), на органическое топливо (нефть, газ), следует рассматривать не как конкурирующие, а как дополняющие друг друга при создании гармоничной структуры электроэнергопроизводства, способного удовлетворить все потребности общества в электроэнергии. Только при гармоничной, многофункциональной и многокомпонентной структуре электроэнергопроизводства можно избавить общество от неэффективного

потребления электроэнергии, от преждевременного истощения энергоресурсов, от необходимости использования дорогих энергоресурсов и соответственно от неоправданного увеличения стоимости производства электроэнергии и, следовательно, от снижения благосостояния общества.

Отношение общества к ресурсам лежит в основе определения устойчивости общества. Общество может быть устойчивым, если темпы потребления возобновляемых ресурсов не превышают темпов их восстановления.

Конечно, в современных рыночных условиях будет развиваться использование возобновляемых источников энергии: ветра, рек, приливов, а также невозобновляемых нетрадиционных источников типа тепла Земли и т.д. Но следует иметь в виду, что в природе нет ничего лишнего и негармоничного. Эти источники возобновляемы только при отсутствии нарушений функционирования природы, то есть только при наличии малых возмущений, а что такое малые и допустимые возмущения в природе науке еще предстоит выяснить.

Ресурсы возобновляемых источников электроэнергии достаточно велики для того, чтобы с их помощью решить некоторые задачи. Но для того чтобы возобновляемые ресурсы действительно стали человечеству доступны в том виде, в котором оно привыкло потреблять электроэнергию – в нужном месте, в удобное время, в достаточном количестве, требуемого качества – необходимо вложение колоссальных интеллектуальных (потенциально обладающих возможностью устойчивого роста) и материальных (в основном невозобновляемых) ресурсов.

Единственным источником электроэнергии, способным в крупных масштабах, в течение длительного времени, надежно и безопасно снабжать человечество качественной электроэнергией является энергия воды.

Развитая гидроэлектроэнергетика позволит высвободить органические ресурсы для удовлетворения потребностей человечества в электроэнергии.

Запасы воды в России вполне достаточны, чтобы без суеты и политической напряженности решать проблемы гармонизации человеческого общества и природы.

Стоит отметить, что гидроэлектроэнергетика сейчас так же все в большей мере начинает рассматриваться как квазивозобновляемая энерготехнология. В новой, приемлемой для долговременного и широкомасштабного использования системе электроэнергетики, вода будет выполнять роль эффективного источника электроэнергии, соответствующей потребностям устойчивого развития энергетической отрасли в целом.

Для того, чтобы гидроэлектроэнергетика действительно смогла бы в будущем помочь экономике страны справиться с практически без нее не решаемыми проблемами устойчивости снабжения электроэнергией, она

должна стать широкомасштабной в энергетической отрасли. Для этого гидроэлектроэнергетика должна быть по определению многокомпонентной по типам гидроэлектростанций (далее – ГЭС), по мощностям оборудования, установленного на ГЭС и по степени автономности ГЭС.

Устойчивость развития электроэнергетики определяется сохранением накопленного потенциала знаний, экспериментальной и теоретической базы, технологий и производств.

Технические направления, аккумулировавшие огромные средства, научный и технологический потенциал и создавшие промышленную базу, должны давать максимальную отдачу и решать экономические задачи возможно наиболее долгое время. Новые технологические решения в электроэнергетике, учитывая требования безопасности и надежности, могут быть представительно апробированы только в международном энергетическом сообществе, аккумулировавшем опыт уже развитых технологий.

Работы по гидроэлектроэнергетике в этом плане не только показывают пример того, как можно организовывать НИР, ОКР и международное сотрудничество в области широкомасштабного использования водных и других возобновляемых ресурсов, но и позволяют лучше понять происходящие в природе процессы и сделать вывод, что в освоение проблем целенаправленного широкомасштабного использования природных процессов (так называемых возобновляемых ресурсов) необходимо вкладывать интеллект и средства не в меньшей степени, чем это делается в области энерготехнологий.

Поэтому в условиях глобального финансового кризиса без соответствующих проработок в области электроэнергетики, политических шагов на государственном и международном уровне и финансового обеспечения отрасли не могут быть созданы условия для проведения необходимых глубоких и широкомасштабных научно-исследовательских работ, и не может возникнуть серьезный интерес к гидроэлектроэнергетике, как основе устойчивого развития, и к воде, как к экологически чистому энергоносителю, способному существенным образом помочь человечеству перейти на путь устойчивого развития.

Мировая экономическая система и экономика России сейчас находятся в кризисном состоянии и будущее страны, основное богатство которой составляют население и природные ресурсы, связано с переходом к новому технологическому и экономическому укладу.

Гидроэлектроэнергетика в период перехода к рынку (1992-2007 гг.) во многом сумела преодолеть собственные недостатки и всеми средствами старается удовлетворить очень жесткие требования, предъявляемые к ней как со стороны экономики страны, так и со стороны надзорных государственных органов. Остальные энерготехнологии не прошли еще



этот этап: они не удовлетворяют в достаточной степени даже современному уровню требований устойчивого развития ни по эффективности, ни по безопасности, ни по надежности, ни по экологической приемлемости. И только гидроэлектроэнергетика в этом плане способна работать уже сейчас в соответствии с требованиями устойчивого развития, и ее опыт может стать базой и локомотивом трансформации остальных частей ТЭК до соответствующего уровня требований.

Экономика, хотя она и получила терминологическое определение глобальной и претендует на то, чтобы стать механизмом устойчивого развития, на самом деле не стала глобальной и тем более - гарантирующей возможность следования принципам устойчивого развития. И в том виде, в котором она сейчас функционирует в развитых странах, она и не может стать глобальной и устойчивой. В глобальной и устойчивой экономике различные регионы, где живут участники этого экономического процесса, должны стать равноважными, и интересы всех участников должны удовлетворяться в равной мере, хотя бы в потенции. Пока же глобальным становится только одна из сторон экономического механизма. Все человечество все в большей степени по мере необходимости вовлекается в процесс обеспечения устойчивого процветания «развитых» государств. Этот процесс не может не быть полноценным и длительным ни для развитых, ни тем более для «развивающихся» государств. Для первых вследствие того, что они сделали ставку как на исчерпаемые ресурсы, так и на «исчерпаемые» условия, а вторые не могут пойти по пути первых как минимум по вышеупомянутым причинам ограниченности того, что положено в основу развития.

Основа глобальной экономики должна включать в себя как необходимый элемент глобальную электроэнергетику, удовлетворяющую требованиям устойчивости к различным возмущениям (природным, политическим, экономическим), надежности, безопасности, приемлемости (экологической, ресурсной, экономической, психологической...).

Не совсем ясно как будут трансформироваться (куда и в каком масштабе) газовая, нефтяная и угольная энерготехнологии. Имеется множество взглядов, идей, предложений, гипотез, теорий, стратегий, концепций. Но, как бы их не совершенствовать, их недостаточно по множеству причин в частности по ограниченности ресурсов и уровню экологического воздействия, важность которых для многих может быть различной. Эти технологии всегда будут дополнены возобновляемыми источниками энергии (в первую очередь, водными ресурсами), а в производстве электроэнергии ведущей и ключевой останется отрасль гидроэлектроэнергетики.

### **Список литературы:**

1. Кибиткин А.И. Устойчивость сложных экономических систем в условиях рынка / А.И. Кибиткин. – Апатиты: Изд-во Кольского научного центра РАН, 2000. – 197 с.

## **Сохранение устойчивого развития топливно-энергетического комплекса России в условиях мирового финансового кризиса**

**Бороухин Д.С.** (г. Мурманск. МГТУ, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита», e-mail: [borouhinds@mstu.edu.ru](mailto:borouhinds@mstu.edu.ru))

**Аннотация:** In the article preservation of stable development of fuel-energetic complex of Russia in condition of the world financial crisis are considered.

Топливо-энергетический комплекс (далее – ТЭК) страны представляет собой взаимосвязанно функционирующие электроэнергетическую, нефтедобывающую и нефтеперерабатывающую, газовую и угольную отрасли промышленности.

Электроэнергетика располагает около 700 электростанциями, суммарной установленной мощностью 215 млн. квт, из которых 150 млн. квт ТЭС, 44 млн. квт ГЭС и 21 млн. квт АЭС. В 2008 году произведено 845,4 млрд. квт.ч. электроэнергии, и 544,1 млн. Гкал теплоэнергии. Около 95% мощностей электростанций работают параллельно в едином режиме в составе энергосистемы России. Протяженность линий электропередач всех напряжений составляет 2500 тыс. км, из которых 30 тыс. км напряжением 500 кв. и выше. Транспорт электроэнергии отнесен законодательством России к сфере естественных монополий.

Нефтяная промышленность включает в себя 13 крупных вертикально интегрированных нефтяных компаний, добывающих 87,7% нефти в стране, и 113 мелких компаний с объемом добычи 9,2% соответственно. Более 3 % добычи нефтяного сырья осуществляет ОАО "Газпром". В 2008 году добыто 304,8 млн. т нефти и газового конденсата, из которых экспортируется около 40%.

В составе компаний работают 28 нефтеперерабатывающих заводов суммарной мощностью по первичной переработке 296 млн. т/год, имеющих загрузку 57 % (2008 г.). Имеются 6 заводов по производству смазочных материалов и 2 завода переработки сланцев. Транспорт нефти отнесен законодательством России к сфере естественных монополий.

В газовой промышленности 92% добычи газа (2008 г.) осуществляется ОАО "Газпром", около 5 % - нефтедобывающими компаниями. В 2008 году добыто 590,7 млрд. куб.м. газа, из которого экспортируется около 35%. Протяженность магистральных газопроводов России - 151 тыс. км, количество компрессорных станций - 250 шт. с суммарной мощностью 40 млн.-квт. Протяженность газораспределительных сетей - 378 тыс. км. Транспорт газа отнесен законодательством России к сфере естественных монополий.

В угольной промышленности имеются производственные мощности по добыче угля в размере 337 млн. т/год, загруженные почти на 74% (2008 г.), в том числе на шахтах 130 млн. т/год и на разрезах 207 млн. т/год. В 2008 году добыто 249,1 млн. т угля. Количество шахт - 154 шт., разрезов - 75 шт., обогатительных фабрик - 65 шт.

Разразившийся кризис на мировых финансовых рынках и, как следствие, нестабильная ситуация в экономической системе России повлияли на развитие предприятий ТЭК.

Несмотря на ряд объективных трудностей, ТЭК России в основном обеспечивает потребности страны в топливе и энергии и полностью контролирует энергетический рынок внутри страны. Такое положение определяется не только качеством функционирования комплекса, но и снижением внутреннего спроса на топливо и энергию, которое за годы реформ составило 30,3% по первичным энергоресурсам и 23,7% по электроэнергии при общем падении объемов промышленного производства в других отраслях.

За последние годы в ТЭК наблюдались негативные процессы, которые к 2009 году привели комплекс к положению, характеризующемуся следующими основными проблемами:

- отставание развития и качественное ухудшение сырьевой базы добывающих отраслей ТЭК, особенно нефтяной. Прирост разведанных запасов пока не компенсирует текущую добычу. Действующие нефтяные месторождения выработаны более чем на 50%, доля трудноизвлекаемых запасов достигла 55%. Обводненность добываемой нефти в целом по отрасли превышает 80%;
- продолжается дефицит инвестиций во всех секторах ТЭК. Объем инвестиций в 2008 году сократился в сопоставимом виде по сравнению с докризисным периодом в 1,2 раза. Это не позволяет компенсировать естественное выбытие производственных мощностей ТЭК. И без того высокий износ основных фондов отраслей и большой их возраст продолжают увеличиваться. В 2008 году по некоторым оценкам износ оборудования по всем отраслям ТЭК превысил 50%. Все это при высокой капиталоемкости и инвестиционной инерционности ТЭК может в перспективе сделать энергетику фактором, ограничивающим темпы экономического роста;
- перекосы и диспропорции в ценовой политике привели к деформациям структуры спроса на энергоносители, не обеспечили производителям энергоресурсов условия для самофинансирования производственной деятельности, проведения активной инвестиционной политики;
- несовершенная налоговая политика привела к ситуациям, когда уровень налоговых изъятий не соответствовал результатам финансово-хозяйственной деятельности организаций ТЭК в условиях колебания конъюнктуры цен на энергоносители. Законодательство о

недропользовании не позволяет на практике применять продекларированные налоговые льготы для трудноизвлекаемых запасов углеводородного сырья;

- ТЭК продолжает играть основную роль в тарифном субсидировании предприятий и населения, в том числе является "спонсором" множества неконкурентоспособных предприятий;

- усугубляется научно-техническое отставание всех секторов ТЭК от мирового передового уровня. Доля добычи нефти за счет современных методов воздействия на пласт составляет всего 6%, доля продукции нефтепереработки, получаемой по процессам, повышающим качество продукции, - 11%, энергетическое оборудование, используемое в газовой и электроэнергетической отраслях - неэкономично, в стране отсутствуют прогрессивные парогазовые установки, крайне мало используются нетрадиционные возобновляемые источники энергии, оборудование угольной промышленности устарело и технически отстало. Все это снижает экономические показатели производства энергоносителей. Крайне низкой продолжает оставаться производительность труда;

- износ основных производственных фондов является причиной высокой аварийности, высока вероятность возникновения чрезвычайных ситуаций в топливно-энергетическом комплексе;

- остается нестабильным (в том числе из-за финансового кризиса) финансовое положение производственных структур ТЭК. Главной причиной этого являются неплатежи за энергоносители, несовершенство налоговой системы и недостаточная экономическая эффективность производства;

- не сформировались зрелые рыночные структуры и конкурентный энергетический рынок. Производственная и организационная структуры ТЭК требуют реформирования в направлении развития реальных конкурентных отношений. Недостаточно обеспечивается прозрачность финансово-хозяйственной деятельности естественных монополий, что негативно сказывается на эффективности государственного регулирования их деятельности и развитии конкуренции в этой сфере;

- в стране сформировалась крайне высокая энергоемкость экономики, в 3,5 раза превышающая удельную энергоемкость экономики развитых стран Запада. Основой такого положения являются сложившиеся еще до начала экономической реформы тяжелая энергоемкая структура промышленного производства и технологическая отсталость энергоемких отраслей промышленности. За годы реформы структурный фактор энергопотребления усугубился из-за вытеснения с внутреннего рынка малоэнергоемких отечественных отраслей (машиностроения, легкой и пищевой промышленности), а удельные энергетические затраты в сфере производства возросли из-за недогрузки мощностей. В результате за годы реформы удельная энергоемкость экономики, с учетом влияния падения

ВВП, возросла еще на 21%. Все это приводит к непомерно высоким затратам общества на свое энергообеспечение и крайне негативно влияет на конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей;

- имеет место высокая нагрузка на окружающую среду от деятельности ТЭК. Несмотря на произошедшее снижение добычи и производства топливно-энергетических ресурсов, отрицательное влияние ТЭК на окружающую среду остается высоким. Топливо-энергетический комплекс - крупнейший загрязнитель окружающей среды, выбрасывающий 48 % всех вредных веществ в атмосферу страны, 27% загрязненных сточных вод, свыше 30% твердых отходов производства и до 70% общего объема парниковых газов. Такое положение контрастирует с развитием мировых экологических тенденций устойчивого развития, тяжело отражается на экологической обстановке многих промышленных центров и городов страны;

- высокая зависимость нефтегазового сектора России и как следствие доходов государства от состояния и конъюнктуры мирового энергетического рынка. Колебания экспортных цен на нефть в 2008 г. и в начале 2009 г., соответствующая динамика экспортных цен на природный газ при одновременных изменениях курсов рубля к доллару и евро сделали финансово-экономическое состояние этих отраслей и нестабильным, и полностью зависимым от конъюнктуры мировых цен на энергоносители. В условиях, когда доля экспорта достигает 40% по нефти и 35% по газу, экономическое положение указанных отраслей и наполнение консолидированного бюджета России (доходы федерального бюджета России в 2008 году почти на 50 % состояли из нефтегазовых доходов) оказались зависимыми и уязвимыми от мировой энергетической конъюнктуры, которая может формироваться влиянием различных политических и экономических интересов;

- совокупность негативных факторов в ТЭК сложилась в систему, угрожающую в целом энергетической безопасности России. Анализ факторов (параметры обеспеченности территорий энергоносителями, диверсификация топливно-энергетического баланса, доля собственных энергоресурсов в их потреблении, уровни энергопотребления и др.), характеризующих состояние энергетической безопасности в России, указывает на то, что подавляющее большинство территорий находятся в той или иной степени кризисной ситуации.

Необходимо обеспечить формирование мер, которые обеспечили бы стабильное функционирование ТЭК и его эффективное развитие в интересах страны.

### **Список литературы:**

1. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура / отв. ред. Г.А. Александров. – М.: Бек, 2008. – 546 с.
2. Энергетика России: стат.сборник / А.В. Захаров. –М., 2009. – 276 с.
3. Финансы отраслей хозяйства /Л.И.Сергеев.–Калининград,2008.-356с.

## **Трансформация принципов, форм и методов организации производственных процессов применительно к предприятиям промышленного рыболовства**

**Бреславец И.Н.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита», e-mail: [ibreslavvec@yandex.ru](mailto:ibreslavvec@yandex.ru))

**Annotation:** This article is devoted to different principles, forms and methods of manufacturing processes organization in the ventures of industrial fishery.

Организация производства — система мер, направленных на рациональное сочетание средств производства, предметов труда и деятельности человека в едином процессе производства при определенных социально-экономических условиях. (1)

Принципы организации производственного процесса - исходные положения, на основе которых осуществляется создание, функционирование и развитие производственных процессов.

Формы организации производства представляют сочетание во времени и в пространстве элементов производственного процесса при соответствующем уровне его интеграции, выраженное системой устойчивых связей.

Методы организации производства представляют собой совокупность способов, приемов и правил рационального сочетания основных элементов производственного процесса в пространстве и во времени, на стадии функционирования, проектирования и совершенствования организации производства. (1)

К общим принципам организации производственных процессов относятся принципы специализации и дифференциации, пропорциональности, параллельности и прямоотчности, принципы непрерывности и ритмичности, плановости. В последнее время на первый план выступают такие принципы как принцип гибкости, принципы системности и комплексности, расширения научных исследований.

Принципы и методы организации производства в значительной мере зависят от технологического профиля предприятия.

Среди отраслей народного хозяйства рыбная промышленность занимает особое место. Ее своеобразие определяется особенностями сырьевой и материально-технической базы. Промысел представляет собой процесс добычи и переработки водных биологических ресурсов. На организацию промысла и обработки рыбы на судах, помимо трудовых усилий коллектива, оказывают влияние природные (сезонность лова, сырьевая база, метеорологические условия), организационные (затраты



времени на стоянке в порту, в ожидании транспортных судов) и другие факторы (особые условия рыболовства в ИЭЗ иностранных государств). Своеобразие сырьевой базы рыбной промышленности заключается в перемещении предмета труда – рыбы в пространстве: подвижности предмета труда. Скоропортящийся характер рыбного сырья - требует немедленной обработки. Чем быстрее осуществляется обработка, тем выше качество готовой продукции и тем меньше потери сырья. Приближение процесса обработки рыбы к местам добычи улучшает качество и снижает себестоимость вырабатываемой продукции. Большое значение для сокращения длительности производственного цикла имеет совершенствование организации производства, своевременное обеспечение снабжения топливом, материалами, и др. запасами. (2) Промысловый флот – сложная динамическая система. Быстроменяющиеся районы промысла, их значительная удаленность от портов базирования, сложная судовая техника требуют постоянного совершенствования организации труда и производства.(3)

Составными элементами промысла являются поиск, добыча, технологическая переработка сырья, доставка готовой продукции и полуфабрикатов в порт. С учетом особенностей производственного процесса трансформируются принципы, методы и формы организации производственных процессов.

Принцип специализации - применяется относительно специализации судов разного типа: добывающие (добыча рыбы), добывающие и обрабатывающие (производство полуфабрикатов и рыбной продукции), приемно-транспортные суда (передача рыбной продукции и материально-технического снабжения).

Принцип пропорциональности – означает выравнивание производственных мощностей, равную пропускную способность всех производственных звеньев. Диспропорции (наличие излишнего оборудования или «узких мест» в производстве) следует предупреждать или ликвидировать путем «расшивки».

Принцип параллельности – параллельное и одновременное выполнение ряда операций, связанных одной целью. Совмещение во времени основных, вспомогательных и обслуживающих процессов - сокращает длительность производственного цикла.

Принцип непрерывности – предполагает сокращение или полную ликвидацию перерывов в производственном процессе.

Принцип прямооточности – обеспечение кратчайшего пути прохождения. Поток сырья, материалов, готовой продукции судна должен быть направлен по кратчайшему пути.

Принцип гибкости – возможность быстро перестроиться на выпуск новой продукции или объект лова.

В зависимости от характера производственного процесса суда подразделяются на две категории: с незаконченным производственным циклом, которые передают рыбу для последующей обработки и с законченным производственным циклом, которые могут сдавать готовую продукцию и полуфабрикаты судам в море для доставки в порты назначения. Соответственно этому различают и две формы организации промысла предприятиями промышленного рыболовства: автономную и экспедиционную.

Автономная форма предусматривает нахождение добывающего судна на промысле до полного заполнения трюма и возвращение в порт.

Экспедиционная форма рыболовства предусматривает осуществление в океане работ на основе сложного производственно-технологического комплекса судов разных типов: добывающих судов (добыча рыбы); добывающих и обрабатывающих судов (производство рыбной продукции); приемно-транспортных судов (передача рыбной продукции и ее транспортирование в порты назначения, а также передача материально-технического снабжения на добывающие и обрабатывающие суда). (3)

Экспедиционная форма организации промысла позволяет осваивать наиболее отдаленные районы промысла, способствует увеличению промыслового времени в общем календарном времени. Возможности повышения эффективности судов, работающих в высокопродуктивных районах открытой части Мирового океана, еще не исчерпаны. Во многих районах Мирового океана, по мнению экспертов ФАО, в настоящее время еще существуют отдельные регионы промысловых видов, запасы которых не используются или недостаточно эксплуатируются. Автономную форму организации производства на промысле можно считать одновременно и методом организации индивидуального производства – работы одиночного судна.

Экспедиционную форму организации промысла по аналогии можно отнести к методу организации поточного производства, поскольку она предполагает совокупность специальных приемов организации производственного процесса, свойственных этому методу: специализация, синхронность, последовательность, прямоочность.

Совершенствование производственных процессов – динамичный процесс решения проблем, которые ставит жизнь.

Наука должна двигаться вперед, возможно с оглядкой на прошлое, чтобы собрать жемчужины научной мысли, проверенные временем, те которые не заслуженно забыты или не были приняты современниками и предвосхищали события будущего.

### **Список литературы:**

1. Герчикова И. Н. Менеджмент : учебник для вузов / И. Н. Герчикова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2009. - 499 с.
2. А. И. Кибиткин Применение методов исследования операций для совершенствования управления промыслом одиночного судна учеб. пособие / А. И. Кибиткин, М. А. Козин, А. А. Кутуев и др.. – М : Мурманск, 1987. – 160с.
3. М. Н. Андреев Оптимальное управление на промысле / М. Н. Андреев, С.А. Студенецкий М. : Пищевая промышленность 1975. – 288с.

## Стоимостной подход к управлению бизнес-процессами

**Буч О.В.** (г. Мурманск, Мурманский государственный технический университет, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, E-mail: [buchov@mstu.edu.ru](mailto:buchov@mstu.edu.ru))

**Annotation:** The report considers value approach to the business processes management, which anticipates calculation of value potential of business process as the ratio between expenditures connected with implementation of business process and the cost of the same service on the open market.

При идентификации процессов промышленного предприятия целесообразно разделить ключевые бизнес-процессы на управленческие, основные и вспомогательные.

Цепочка создания ценностей связана с основными бизнес-процессами предприятия: анализ, разработка продукта (услуги), производство товара (услуги), организация продаж, послепродажное обслуживание.

Основные бизнес-процессы по способности создавать ценности можно разделить на три категории:

- процессы создающие ценности;
- процессы создающие возможности для создания ценности. Эти процессы не вносят прямой вклад в создание ценности, но необходимы для функционирования процессов первой группы;
- поддерживающие процессы. Это процессы не создающие ценности и не обеспечивающие возможность ее создания, но они необходимы для поддержания работы организации.

Другой аспект, на который необходимо обращать внимание – значимость процесса для стратегии в долгосрочном периоде. Определение значимости процессов базируется на двух характеристиках процесса:

- степени важности процесса, т.е. степени пригодности для создания ценности;
- степени пригодности для решения стратегических задач (вклад в решение стратегических задач).

Процессы, обладающие высокой степенью важности и высоким вкладом в решение стратегических задач, требуют постоянного внимания со стороны высшего руководства и совершенствования.

Стоимостной подход предполагает вычисление стоимостного потенциала бизнес-процесса как отношения затрат на реализацию бизнес-процесса к стоимости аналогичной услуге на свободном рынке.

Основные статьи затрат при осуществлении бизнес-процесса связаны с производственной себестоимостью (прямые затраты на оборудование, на персонал, общепроизводственные расходы, прямые затраты на материалы), общехозяйственными (накладными) расходами (расходы на содержание структуры управления, транспортные расходы и прочие), коммерческими расходами, налогами.

Как правило общехозяйственные расходы являются статьями затрат для вспомогательных процессов, их можно назвать транзакционными издержками. Вспомогательные бизнес-процессы формируют инфраструктуру предприятия. Это процессы организации закупок, обеспечения ресурсами, заключения договоров. Современные исследования показывают, что транзакционные издержки имеют большое значение для размещения ресурсов и структуры экономической организации, осуществлению ее бизнес-процессов.

**Барьеры, включающие в себя неисполнение контрактов и законов, плохо определенные и незащищенные права собственности, коррупцию и бюрократию, а также социальные нормы, которые дестимулируют результативность бизнес-процессов, повышают уровень транзакционных издержек и препятствуют обмену, тем самым, снижая занятость, рост, сдерживая формирование эффективных бизнес-процессов. Однако уровень транзакционных издержек зависит от организационной структуры предприятия и ее эффективности, уровня организации информационных потоков, а также институтов в стране: ее правовой системы, политической системы, традиций, социальных норм и т.д., которые нельзя игнорировать.**

Ценность может быть различна и определяется степенью удовлетворения ожиданий потребителя. Ценность бизнес-процесса определяет его потребитель. Не меньшее значение в условиях рыночной экономики играет соотношение спроса и предложения. Представляется интересным оценить нижний и верхний предел цены. Нижним пределом цены являются затраты на реализацию бизнес-процесса, а также упущенная выгода. Верхним пределом цены могут служить:

- при наличии аналогичного товара на рынке – цена конкурента,
- при возможности разработать собственную технологию реализации бизнес-процесса – собственная оценка затрат на производство.

Таким образом, стоимостной подход к управлению бизнес-процессами позволит сравнить затраты на реализацию бизнес-процесса и цену аналогичных услуг на свободном рынке. При этом такое сравнение влияет на снижение транзакционных издержек на реализацию бизнес-процесса.

## Атомная энергетика в топливно-энергетическом комплексе региона: проблемы и перспективы развития

**Гафуров А.Р.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: [andrey-0611@yandex.ru](mailto:andrey-0611@yandex.ru))

**Annotation:** The tire of power equipment, insufficient volume of basic funds of the power industry reconstruction and development will inevitably lead to the problem of uninterrupted power supply in the Murmansk region. The author discusses, within the framework of salvation of the problem of eventual power deficiency, the opportunities of using nuclear energy.

Перспективы развития энергетического сектора Мурманской области связаны главным образом с атомной энергетикой, которая позволит, в первую очередь, диверсифицировать производство электроэнергии, снизить зависимость энергетических компаний области от системы централизованных поставок КППТ и от повышения уровня мировых цен на нефть, газ, уголь.

Кольская АЭС, установленная мощность которой 1760 МВт, вырабатывает порядка 60% от всей произведенной Кольской энергосистемой электроэнергии (рис.1) и является основным поставщиком электроэнергии для промышленного комплекса Кольского полуострова – это горнообогатительные комбинаты ОАО «ОЛКОН», ОАО «Ковдорский ГОК» и ОАО «Кольский ГМК», в состав которого входят два крупнейших предприятия цветной металлургии – ОАО «ГМК Печенганикель» и ОАО «Комбинат Североникель»; ОАО «Апатит», в состав которого входят 4 рудника и 2 обогатительные фабрики и крупнейшее предприятие АНОФ-2 и др. (табл.1).

Таблица 1. Основные отраслевые потребители электроэнергии Мурманской области (1; 3; 4)

Отрасль	Факт (млн.кВт-ч)					Прогноз (млн.кВт-ч)			
	2004	2005	2006	2007	2008	2010 год		2015 год	
	год	год	год	год	год	мин	макс	мин	макс
Потребление электроэнергии, всего	13271	13362	13651	13851	14248	14595	15454	16677	19006
Черная металлургия	1114	1110	1128	1146	1180	1136	1216	1181	1416
Цветная	419	417	434	445	445	455	497	519	593

металлургия	2	5	0	0	5	6	7	0	2
Машиностроение и металлообработка	208	208	211	212	216	201	249	219	283
Нефтехимическая промышленность	172	176	176	177	177	165	177	162	185
Население (ЖКХ)	4	7	8	0	1	7	3	1	4
Транспорт	854	552	556	560	564	112	114	115	121
						7	2	3	6
Прочие отрасли	453	437	450	452	607	687	943	110	130
								6	2
	959	156	162	167	173	176	188	185	216
		9	4	9	3	9	7	6	7

В 2008 году Кольская АЭС выработала 10,67 млрд. кВт/ч. Коэффициент использования установленной мощности в 2008 году составлял в среднем 69,2%. Часть электроэнергии станции экспортируется потребителям соседней Карелии и Норвегии (рис. 1).

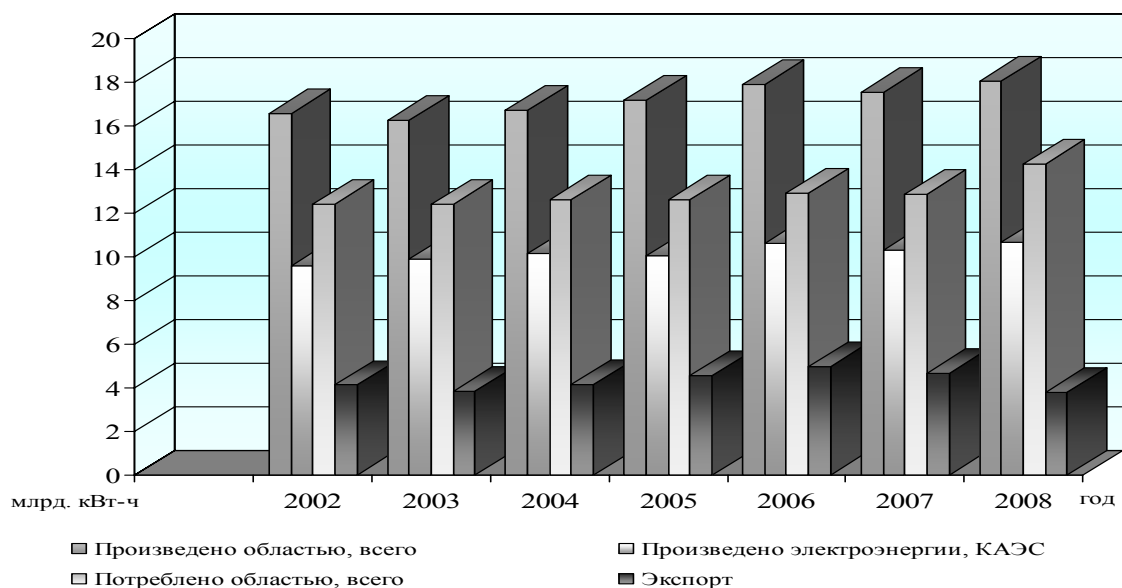


Рис.1 Современный баланс электроэнергии Кольской ЭС (1; 3)

Самые острые проблемы в атомной энергетике связаны с физическим и моральным старением энергооборудования. Первый блок Кольской атомной электростанции был пущен в 1973 году. Сегодня в составе Кольской АЭС – четыре энергоблока с реакторами ВВЭР-440: 1-й и 2-й – по проекту В-230 (энергоблоки первого поколения), и усовершенствованные 3-й и 4-й – по проекту В-213 (энергоблоки второго поколения). В данный момент на атомной станции эксплуатируются три энергоблока из четырех с водо-водяными реакторами ВВЭР-440 общей установленной электрической мощностью 1328 МВт (табл.2).

Таблица 2. Характеристика энергоблоков Кольской АЭС (5; 6)

Номер блока	околение блоков	Тип реактора	Мощность, МВт	Дата начала эксплуатации	Окончание эксплуатации (план)
1 БЛОК	I	ВВЭР- 440	444,0	15.08.73	2003-2008 г.
2 БЛОК	I	ВВЭР- 440	447,0	21.12.74	2004-2009 г.
3 БЛОК	II	ВВЭР- 440	ремонт	24.03.81	2011 г.
4 БЛОК	II	ВВЭР- 440	437,0	11.10.84	2014 г.

По результатам мероприятий, проведенных в концерне «Росэнергоатом», срок службы энергоблоков 1-ого и 2-ого Кольской АЭС продлен еще на 15 лет сверх установленного ранее, хотя это наиболее старые и опасные реакторы первого поколения, созданные задолго до Чернобыльской аварии и, соответственно, обладающие серьезными техническими недостатками. На третьем и четвертом энергоблоках также ведется работа, направленная на продление в будущем сроков их эксплуатации. Всего за последние годы на КАЭС проведен огромный комплекс работ по повышению безопасности ее эксплуатации.

Поскольку гидроресурсы Кольского полуострова практически полностью использованы, а привозное топливо делает слишком дорогим создание тепловых электростанций, то на сегодняшний день реальным выходом из положения является развитие на полуострове атомной энергетики. Поэтому необходимо продолжить реализацию мероприятий, направленных на повышение безопасности энергоблоков действующей АЭС и продление их срока службы, а также по выводу из эксплуатации энергоблоков АЭС, выработавших свой ресурс.

Подготовительную работу по строительству энергоблоков АЭС нового поколения повышенной безопасности с реакторами ВВЭР-640 на площадке Кольской АЭС-2 необходимо начинать уже сейчас, поскольку реализация этого объема работы потребует много времени. Однако экологи выступают против строительства Кольской АЭС-2, так как считают, что в регионе целесообразнее было бы развивать альтернативную энергетику как более безопасную, в частности, ветроэнергетику и приливные станции. Но анализ топливного баланса Мурманской области показывает, что у региона нет альтернативного энергоисточника, который мог бы заменить мощности атомной электростанции. Кроме того, мировой опыт использования атомной энергии подтверждает, что создание атомных реакторов с естественной безопасностью технологически осуществимо.

Совершенно очевидно, что ветроустановки и приливные станции не способны справиться с энергопотреблением таких энергоемких отраслей, как горнодобывающая и металлургическая промышленность, так как эти



источники электроэнергии нестабильны, зависят от силы ветра или времени приливов. Кроме того, даже при наличии АЭС и ГЭС максимальная установленная мощность таких источников ограничена прежде всего требованиями диспетчерского управления энергосистемой. С другой стороны, ветроустановки и приливные станции (ВЭУ и ПЭС) так же как ТЭЦ и ГЭС, могут значительно облегчить работу АЭС, снимая пиковые нагрузки, так как «разгонять» во время максимума потребления электроэнергии или приостанавливать во время спада потребления атомную станцию технологически сложно и даже небезопасно. В настоящее время пики нагрузки Кольской АЭС компенсируют четыре каскада ГЭС Мурманской области. Очень важно для энергетической стабильности и безопасности региона сочетание необходимого количества электростанций, работающих как на атомной энергии, так и на энергии воды и ветра (2).

Однако обеспечение инновационного развития атомной энергетики региона без существенной государственной помощи невозможно (6). Также необходимо повышать и инвестиционную привлекательность атомной энергетики, что предполагает:

1. Формирование государственной и региональной политики по инновационному развитию атомной энергетики и последовательная ее реализация с привлечением бюджетных механизмов финансирования.

2. Совершенствование с учётом современных условий законодательно-правовой базы для безопасного и экономического развития атомной энергетики.

3. Государственная финансовая поддержка долгосрочных программ инновационного развития атомной энергетики, необходимое наращивание бюджетного финансирования на атомную энергетику.

4. Поиск механизмов и стимулов внебюджетного финансирования (государственные гарантии по долгосрочным кредитам, привлечение в качестве инвесторов крупные производства под долговременные договора на поставку электроэнергии по обоюдодоприемлимым ценам и т.д.).

### **Список литературы:**

1. Использование топливно-энергетических ресурсов Мурманской области // Федеральная служба государственной статистики. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области – Мурманск. 2006 - 15 с.
2. Николаев В.Г. Предпосылки создания крупномасштабной ветроэнергетической отрасли в электроэнергетике России / Николаев В.Г., Ганага С.В., Кудряшов Ю.И. // Энергосбережение. – 2007. – №5. – С. 69-71.

3. О некоторых итогах производственной деятельности энергетики Мурманской области (по данным за 2003-2005 годах) // Федеральная служба государственной статистики / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области – Мурманск, 2006 – 12 с.
4. Основные положения Стратегии экономического развития Мурманской области на период до 2015 года от 20.12.2001 г. №251 – ПП [Электронный ресурс] – Электрон.дан. – Режим доступа: [www/gov-murman.ru/region/strategy](http://www.gov-murman.ru/region/strategy). – Загл. с экрана.
5. Официальный сайт ОАО «Кольская АЭС»: [www.kolanpp.ru](http://www.kolanpp.ru)
6. Программа развития Атомной Энергетики Российской Федерации на 1998 - 2005 годы и на период до 2010 года. Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 21 июля 1998 г. № 815.

## Основные тенденции развития ЖКХ в городе Мурманске

Геращенко Д.А. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: mouic.51@mail.ru)

**Annotation:** Article describes modern tendencies in home community services of Murmansk town. It shows what happens to this economic sector now and what inner causes make negative effects. In the end of the article author gives some fundamental explanations of situation and offers some working decisions to recover this part of town economy.

Жилищно-коммунальное хозяйство города Мурманска, как впрочем, и любого другого российского города, существует сейчас в процессе преобразования. Данный процесс обладает видными и одновременно с первого взгляда незаметными, но при этом не менее важными тенденциями.

Анализ и первых, и вторых позволит сформировать картину того, как развивается жилищно-коммунальная отрасль и в каком направлении это развитие движется. Таким образом, результаты анализа могут стать полезным подспорьем в решении насущных и будущих проблем реформирования мурманского жилищно-коммунального хозяйства.

В проводимом исследовании мы будем опираться на статистический (или количественный) анализ.

Если обратится к такому анализу состояния ЖКХ города, то, прежде всего, необходимо несколько прояснить ситуацию со статистикой по жилищному фонду.

К жилищному фонду города Мурманска относятся 2452 дома общей площадью 6913,4 тыс. кв. м. Общее количество квартир составляет 140460.

Период массового строительства жилья в Мурманске пришелся на 70-е-80-е гг. XX в., поэтому жилищный фонд г. является достаточно молодым. В основном жилой фонд состоит из панельных и кирпичных домов, срок службы, которых 100-150 лет. Данный тип домов составляет 90% от общего жилищного фонда. В основном их износ не достигает 25%, таким образом, большинство домов находятся в нормальном техническом состоянии и не требуют полного капитального ремонта. Тем не менее, многим из этих домов нужна серьезная модернизация, а также частичный капитальный ремонт некоторых конструктивов дома. Кроме того, 10% жилого фонда города Мурманска необходим полный капитальный ремонт. Это, прежде всего, кирпичные дома с деревянными перекрытиями, а также брусчатый и каркасно-засыпной фонд. Деревянные и каркасно-засыпные

дома, срок службы которых до 30 лет, насчитывают 313 единиц и составляют 5% от жилого фонда (1).

	% от общего жилого фонда
Панельные дома	90
Кирпичные дома	5
Деревянные дома	5

Таблица 1 – Соотношение типов многоквартирных домов в г. Мурманске

В общей своей массе, как видно из таблицы 1 и при учете 25%-ного износа, жилищный фонд не требует экстренных мер по проведению капитального ремонта, однако стоит заострить внимание на двух моментах, которые меняют картину в обратную сторону.

Во-первых, частичный капитальный ремонт (или текущий ремонт) не проводится в полном объеме. Отсутствие таких мероприятий по содержанию недвижимого имущества может существенно сократить полезный срок службы жилых зданий.

В таблице 2 приведена динамика финансирования капитального ремонта в городе (1). Как видно, финансирование не достигало и половины от требуемого количества денежных средств. Следовательно, наблюдается тенденция к недофинансированию капитального ремонта, что, в свою очередь, означает еще большее увеличение износа зданий.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Необходимые средства по федеральному стандарту	177664,4	177656,2	179057,6	249642,9	264974	296016	661385,5
Фактически утверждено кредитов	24263	41479	83424	88000	80824	141497	336705,6
% от необходимого	13%	23%	46%	35%	30%	48%	51%

Таблица 2 - Динамика финансирования капитального ремонта жилищного фонда (тыс.руб.)

Во-вторых, распределение ветхих или требующих полного капитального ремонта зданий и сравнительно новых домов по трем округам неравномерно. Так, в Ленинском округе находится наибольшее количество деревянных и кирпичных домов, а следовательно, их дорогостоящее обслуживание ложится на плечи одной управляющей компании. Таким образом, появляется второй «источник» недофинансирования, оказывающий столь же негативное влияние на перспективы развития ЖКХ в городе.

Положительным моментом в данной ситуации служит то, что подавляющее количество жилых домов в городе имеет одну и ту же технологическую основу конструкций, следовательно, это упрощает процесс подготовки и проведения ремонтных работ, да и вообще сам процесс обслуживания дома.

Среди положительных тенденций можно выделить еще одну. Планируемое финансирование нужд жилищно-коммунального хозяйства из средств бюджета выполняется в почти полном объеме. Таблица 3 иллюстрирует такое положение дел (1):

	2003 год	2004 год	2005 год	2006год	2007 год
Запрашивалось средств в бюджете	1404490,6	2121643,6	1871392,1	2207577,1	2277482,0
Утверждено бюджетом	1168330,7	1345098,1	10323899,7	1559167,7	1911538,7
% от потребности	83,2	63,4	55,2	70,6	83,9
Фактически профинансировано	1143848,1	1315421,7	989680,2	1496586,3	1906250,9
% от утвержденного	97,9	97,8	95,9	96,0	99,7
Предъявлено населению	1415967,1	1840979,5	2754362,5	3161617,4	3696314,4
Оплачено населением	1301667,9	1704118,6	2578502,4	2979428,3	3690831,3
% оплаты	91,9	92,6	93,6	94,2	99,8
В т.ч. текущие платежи	854614,8	1281270,1	1984737,5	2355014,6	2981095,9
%	60,4	69,6	72,1	74,5	80,6
Всего потребность отрасли (п.1+п.6)	2820457,7	3962623,1	4625754,6	5369194,5	5973796,4
Всего поступило	2445516	3019540,3	3568182,6	4476014,6	5597082,2

(п.4+п.7)					
% от потребности	86,7	76,2	77,1	83,4	93,7

Таблица 3 - Динамика финансирования жилищно-коммунальной отрасли по годам

Таким образом, видно, что и со стороны муниципалитета, и со стороны потребителей процент финансирования держится на уровне не менее 77%. То есть на данном уровне потребностей в финансовых средствах их предложение соответствует спросу.

Но тем не менее, состояние жилищного фонда города Мурманска в течение последних 15 лет имеет устойчивую тенденцию к ухудшению, основной причиной которой является отсутствие достаточного финансирования отрасли жилищно-коммунального хозяйства.

Жилищный фонд города на 01.01.2008 года составляет 2 314 жилых домов, из которых 36 (1,6%) аварийных, 346 (14,8%) ветхих.

Анализ технического состояния жилого фонда показывает, что положение близко к критическому, так как отдельные конструктивные элементы домов (70-80%) не отвечают требованиям безопасной эксплуатации и санитарным условиям проживания.

В настоящее время в капитальном ремонте нуждаются: 75 % кровель жилых домов, из них 20% находятся в аварийном состоянии, 77% фасадов, 99,9 % внутридомовых электрических сетей, 67% сетей горячего водоснабжения, 60% сетей отопления, из них 10% в аварийном состоянии (1).

Выводом из проведенного количественного анализа является следующее. Финансирование развития ЖКХ города Мурманска проводится в недостаточных объемах, притом, что потребность жилищных организаций в денежных средствах удовлетворяется почти полностью. С одной стороны, состояние жилищного фонда неуклонно ухудшается, а с другой, жилищные предприятия получают почти столько средств, сколько им нужно для ведения нормальной экономической деятельности.

Следовательно, необходимо перераспределение средств, получаемых «жилищниками», в пользу проведения капитальных ремонтов. Ясно, что одни эти предприятия не смогут обеспечить полного финансирования данных мероприятий, поэтому необходимо в совокупности средств муниципального бюджета, выделяемых жилищно-коммунальному хозяйству города, сформировать статью целевых программ финансирования капитальных ремонтных работ, выполняемых жилищными организациями. Таким образом, можно будет реализовать контроль расходования бюджетных средств и остановить негативные тенденции в состоянии жилищного фонда города.

Таким образом, можно говорить о комплексных проблемах ЖКХ города Мурманска. Проведенный количественный анализ показывает, что решение каждой проблемы в отдельности не даст общего положительного эффекта, поскольку сами проблемы носят различный характер и вызваны различными причинами. Игнорирование одной проблемы в угоду удачному решению другой не принесет долгосрочной выгоды, а лишь создаст еще большую кризисную ситуацию на одном из «флангов».

Именно подход, основанный на учете системности процессов и тенденций в ЖКХ города как объекте управления, позволит наиболее естественным путем избавиться от различных проблем, при этом, не упустив из виду важные вопросы, не деформируя механизм взаимодействия субъектов рынка и не нарушая принципов рыночного хозяйствования.

#### **Список литературы:**

1. Правда о состоянии ЖКХ г. Мурманска /<http://www.zkh.murmansk.ru>.

## **Анализ зарубежной практики обеспечения энергетической безопасности**

**Гетманов В. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита, e-mail: [getmanovvv@mstu.edu.ru](mailto:getmanovvv@mstu.edu.ru))

**Annotation:** Energy security is the major component of national security of any country. Many leading industrially developed countries have national power strategy. In this article the analysis of substantive provisions of the given concepts is resulted.

Энергетическая безопасность – важнейшая составляющая национальной безопасности любого государства. Обеспечивается она наличием развитого топливно-энергетического комплекса, а также разработкой прогнозов развития важнейших макроэкономических показателей и энергетических индикаторов на длительную перспективу с целью стабильного развития государства.

В настоящее время многие ведущие промышленно развитые страны имеют национальные энергетические стратегии. Среди них европейские страны (Дания, Финляндия, Германия и др.), а также США и Европейский Союз в целом. Как показывает анализ, каждая страна на основе разработки этих стратегий и их взаимодействия определяет собственное место в межгосударственном разделении труда на мировых рынках.

Современная энергетическая стратегия США на период до 2020 г. использует математические модели, которые достаточно полно отражают внешнеэкономические тенденции наряду с ожидаемыми результатами практической деятельности федеральных ведомств и местных властей штатов в области энергетики. В прогнозах учитываются рост технологической эффективности добычи, переработки и потребления энергоносителей, динамика мировых цен на энергетическое сырье, последовательное снижение мощностей АЭС, выводимых из эксплуатации, процесс реструктуризации внутренних региональных американских рынков сбыта электроэнергии (1).

В топливно-энергетическом комплексе США преобладают тенденции слияния газовых компаний и фирм-производителей электроэнергии, расширения рынков природного газа и электричества, а также роста числа маркетинговых компаний.

В докладе *Critical Foundations: Protecting America's Infrastructure* президентской комиссией США по защите критической инфраструктуры (*The President's Commission on Critical Infrastructure Protection*), наряду с другими жизненно важными для страны сферами экономики и управления,



дана оценка уязвимости от различного рода угроз и приведены рекомендации по укреплению защищенности американского ТЭК.

Существующие угрозы для топливно-энергетического комплекса США, по оценке экспертов, делятся на следующие группы (3):

- опасность повреждения физической составляющей инфраструктуры террористическими или преступными группами, в том числе направленными враждебно настроенными правительствами, а также недовольными сотрудниками самих предприятий ТЭК (до 80% случаев);

- несчастные случаи и природные катаклизмы (за последние 15 лет министерство энергетики зарегистрировало более тысячи подобных происшествий);

- непреднамеренное повреждение подземных кабелей и трубопроводов, не приводящее к общенациональной катастрофе;

- инциденты, связанные с воздействием на электронные сети и системы управления производством.

Большинство компаний улучшили физическую защищенность своих производственных мощностей. Однако теперь назрела необходимость применения системного подхода для усиления защиты кибернетических и информационных систем.

Анализ действующей в США долгосрочной политики в области обеспечения энергетической безопасности позволяет выделить основные приоритеты (2):

- улучшение эффективности действующей энергетической системы и снижение энергоемкости национального продукта при сохранении качества окружающей среды и повышении энергетической безопасности;

- обеспечение бесперебойного энергетического снабжения, независимо от возможных сокращений импортных поставок энергоносителей или инфраструктурных проблем;

- внедрение новых энергосберегающих и безопасных видов энергетического производства;

- проведение фундаментальных научных исследований и технологических разработок новых экономичных и экологически чистых энергетических источников;

- развитие международного торгово-экономического и технического сотрудничества по глобальным проблемам энергетической безопасности.

Реализуемая в настоящее время концепция «Национальная энергетическая политика: надежная, доступная и экологически приемлемая энергия для будущего Америки», в тактическом плане предусматривает более активную, чем в прошлом поддержку предпринимательской деятельности национального энергетического бизнеса внутри страны.

Основные пути практической реализации современной энергетической стратегии США предусматривают следующие направления:

- совершенствование технологий энергетических преобразований включает освоение водородных энергетических технологий, методов безопасной переработки углеродных загрязнений, новых схем энергетического термоядерного синтеза, разработку технологических схем атомных электростанций третьего и четвертого поколения, расширение энергетического применения биомассы, добычу и использование метановых гидратов;

- расширение внутренней энергетической базы предусматривает более свободный доступ к нефтегазовым месторождениям на федеральных землях, льготный режим эксплуатации глубоководных ресурсов нефти и газа на континентальном шельфе, программы расширения утилизации возобновляемых энергетических источников, субсидирование строительства и эксплуатации новых морских терминалов для перегрузки сжиженного природного газа, развитие технологий «чистого угля» для производства электроэнергии, программу введения в строй атомных электростанций третьего поколения, а также обеспечение безопасного централизованного хранения и утилизации радиоактивных отходов;

- повышение энергоэффективности экономики и энергосбережение включает программы повышения экономической отдачи конечного энергопотребления, бюджетное финансирование улучшения тепловой изоляции жилых и общественных зданий, введение более жестких стандартов топливной экономичности автомобилей;

- повышение энергетической безопасности и диверсификация энергоснабжения обеспечивается за счет ускоренного заполнения федерального стратегического нефтяного резерва, реализации программы международной североамериканской энергетической интеграции, активизации российско-американского энергетического сотрудничества, расширенного международного диалога между экспортерами и импортерами нефти, выполнения американской программы энергетического взаимодействия стран Западного полушария, развития энергетического сотрудничества между США и африканскими странами, формирования азиатско-тихоокеанского энергетического сотрудничества, расширения контактов в нефтегазовой сфере между США, Китаем и Индией, углубления энергетического партнерства США с арабскими странами, обеспечения большей доступности энергетических ресурсов в рамках концепции устойчивого международного экономического развития, а также путем увеличения экспорта новых американских «чистых» энергетических технологий;

- интеграция интересов энергетики и охраны окружающей среды осуществляется в ходе сокращения энергетического загрязнения

атмосферы, обеспечения стабильности и адекватности государственного контроля качества окружающей среды, реализации программы «национальной технологической инициативы в области климатических изменений», партнерства государства и бизнеса по снижению выбросов «парниковых» газов и программы добровольного предоставления данных об их объеме, международного сотрудничества по климатическим изменениям, углубления межведомственной координации действий по реализации национальной энергетической политики;

- модернизация энергетической инфраструктуры включает субсидирование увеличения пропускной способности линий электропередач в Калифорнии, усиление федерального административного контроля над передачей и распределением электроэнергии, программу диверсификации источников и повышения надежности электроснабжения, обеспечение безопасности магистральных энергетических трубопроводов, строительство нового трансконтинентального Аляскинского газопровода;

- совершенствования энергетического законодательства идет по пути создания законодательной базы привлечения дополнительных инвестиций в энергосбережение и применение альтернативных источников энергии, законодательного стимулирования расширения использования АЭС, снятия ограничений на коммерческий доступ к новым нефтегазовым месторождениям на общественных землях, законодательного обеспечения реформы системы регулирования электроэнергетического сектора, а также создания нормативной основы дальнейшего повышения энергетической эффективности коммунального хозяйства и теплового оборудования.

Таким образом, рассмотрение опыта обеспечения энергетической безопасности показывает, что в основе существующих политик энергетической безопасности лежат национальные энергетические стратегии, содержащие анализ современного положения в сфере потребления и производства топлива и энергии, а также прогнозы развития важнейших макроэкономических показателей стран и многочисленные энергетические индикаторы на длительную перспективу.

### **Список литературы:**

1. Корнеев, А. В. Энергетическая стратегия США на пороге 21 века / А. В. Корнеев // США-Канада: Экономика. – 2000. – № 7. – С. 52-56.
2. Корнеев, А. В. Система государственного субсидирования топливно-энергетического комплекса США / А. В. Корнеев // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2002. – № 9. – С. 39-54.
3. Нейман, Е. Управление рисками в электроэнергетике: организация систем управления рисками и основные риски европейских энергетических компаний / Е. Нейман, А. Ручкин, А. Фингерт // Энергорынок.– 2008. – №2.

## Состояние нефтяной промышленности РФ

Гончарук Н.В. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «ЭТ и НЭ», e-mail: [void81@mail.ru](mailto:void81@mail.ru))

**Annotation:** In this article the state of the petroleum industry of Russia is described: output, reproduction, export, processing, the transport of oil, the level of the investments.

Углеводородные ресурсы России являются существенным элементом структуры мировой нефтегазовой системы. По разным оценкам она имеет 25-28% мировых запасов газа и до 10% запасов нефти, поддерживает более четверти мировой добычи газа и от 10 до 14% мировой добычи нефти. Россия является и крупным экспортером нефти, поставляя на рынок 8-9% мирового объема экспорта.

Выработанность месторождений в среднем по стране составляет 48-54%, в том числе на Северном Кавказе - более 82%, в Урало-Поволжье - около 70%, в Западной Сибири - около 40%.

Сравнение динамики добычи и воспроизводства запасов нефти за счет новых геологоразведочных работ показывает, что уже с 1994 г. не происходит не только расширенного, но и простого воспроизводства нефти. Фактический прирост сырья в стране с этого периода прекратился и начался процесс абсолютного снижения запасов сырья. В целом за период с 1991 г. по 2004 г. было добыто 4,9 млрд т нефти, а приращено 4,5 млрд т, причем если в период 1997-2001 гг. прирост составлял 80-90% добычи, то в период 2002-2005 гг. он упал до 50-60%, имея тенденцию к дальнейшему снижению. И это без учета списания запасов, которое производится ежегодно, в период 2002-2005 гг. в среднем насчитывало около 143 млн т в год и в сумме составило с 1991 г. около 4,3 млрд т, то есть фактически - почти «вторую» добычу.

Одновременно со снижением ресурсной базы происходит ухудшение структуры запасов, в которых начинают преобладать средние и мелкие месторождения трудноизвлекаемой нефти в районах с неразвитой или слаборазвитой инфраструктурой.

В структуре остаточных запасов: 80% расположено в удаленных северных районах с неразвитой инфраструктурой; 41% - в мелких низкорентабельных месторождениях; 35% - в малопроницаемых коллекторах или содержат высоковязкую и тяжелую нефть; коэффициент извлечения нефти (КИН) очень низок; 85% месторождений обводнены в результате неверной (нередко - хищнической) стратегии и тактики освоения; средние запасы новых месторождений, открываемых в период

2002-2005 гг. в районах традиционной нефтедобычи, составляют в целом по России около 1,5 млн т, а в Западной Сибири - около 3 млн т.

В 2007 году на территории России было добыто свыше 491 млн тонн нефти и конденсата. Установлен очередной рекорд. Причем, объемные максимумы обновляются уже девять лет подряд. Рост добычи в течение трех последних лет стабилизировался на довольно скромном уровне 2,2-2,4%. Этот результат несопоставим с ростом на 9-11 %, который отрасль показывала в 2002-2004 годах.

В структуре российского экспорта несколько ослабло влияние нефтегазового сектора. Но и после этого за счет газа, нефти и нефтепродуктов получено свыше 59% экспортной выручки (в 2006 году - 60,8%).

По итогам прошлого года вертикально интегрированные нефтяные компании (ВИНК), играющие ключевую роль в отечественной нефтедобыче, прирастили объемы всего на 0,35%, а годом ранее — на 1,26%. В обоих случаях крупнейшие холдинговые компании отрасли показали совокупную результативность, худшую по сравнению со среднеотраслевой.

Эксперты Международного энергетического агентства (МЭА) основными причинами назревающего застоя в российской нефтедобыче считают неопределенный инвестиционный климат, а также ограниченные производственные мощности в части бурения и обслуживания месторождений. Исходя из этого они полагают, что рост добычи нефти в России остановится в ближайшее время и возродится не раньше 2015 года, если к тому будут приняты неотложные меры.

Истинным локомотивом роста нефтедобычи в прошлом году стали независимые производители. Их совокупный вклад вырос с 27,6 млн тонн до 37,1 млн тонн — на 10,5 млн тонн, или на 34,4% (годом ранее — на 19,3%). Этот вклад был нейтрализован значительным падением добычи у ряда других малых нефтедобывающих предприятий страны.

В 2007 году в России была введена в эксплуатацию 5201 новая нефтяная скважина, что превышает результат 2006 года на 17,4%. Учитывая, что годом ранее рост составил 16,5%, можно говорить о тенденции роста активности нефтяных компаний в обновлении и увеличении фонда скважин.

Отечественные предприятия существенно отстают от зарубежных компаний по глубине переработки нефти, выходу основных нефтепродуктов. Вывозя сырье, Россия вынуждена потом закупать многие продукты нефте- и газохимии, начиная от пластмасс и заканчивая химическими волокнами. В 2007 году российские нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ) получили 224,2 млн тонн нефти — на 3,6% больше, чем годом ранее. За последние два года поставки выросли на 6,7%, а добыча - на 4,5%. Таким образом, рост объемов поставок сырой

нефти на переработку существенно опережает рост добычи. 73% годового прироста нефтедобычи было направлено на российские НПЗ, годом ранее — 60%. Эта динамика наглядно показывает, что интересы нефтедобывающих компаний все больше смещаются в сторону наиболее полного обеспечения сырьем предприятий нефтепереработки.

Показательно, что третий год подряд объемы переработки нефти на российских заводах превосходят количество поставляемой нефти — запасы в заводских резервуарах стабильно снижаются, компании стремятся получить максимальную и незамедлительную отдачу от поставляемого сырья. Стали забываться времена, когда сырьевые потребности отечественных НПЗ удовлетворялись по остаточному принципу (перерабатывалась та нефть, которую не удавалось продать за рубеж), а значительная часть поставляемой на заводы нефти перегружалась в цистерны и шла на экспорт по рельсам. Сейчас все это в прошлом: изменилась ценовая ситуация на внутреннем топливном рынке, налоговые и таможенные платежи, начисляемые на тонну нефтепродуктов, менее обременительны, чем при экспорте нефти.

В 2007 году количество переработанного на российских НПЗ сырья выросло на 4%, до 227,65 млн тонн. За последние три года — на 17,3%. В то же время компании, снизившие уровень добычи, не смогли в полной мере загрузить свои перерабатывающие производства.

За 2007 год переработка на мини-НПЗ выросла практически на треть, до 5,85 млн тонн. Доля этих предприятий в российской нефтепереработке выросла за год с 2,0% до 2,6%.

Что касается структуры продукции российских НПЗ, то уже четвертый год подряд мазут не является самой массовой продукцией наших заводов. Однако именно производство мазута росло в прошлом году опережающими темпами (+5,2%), что официальные лица объясняют потребностями рынка. С отставанием от уровня роста переработки увеличилось производство дизельного топлива (+3,3%) и автомобильного бензина (+1,9%). В то же время выпуск авиационного керосина обвально сократился на 7,5%.

После двухлетнего спада в 2007 году экспорт российской нефти вырос на 2,9%, до 254,51 млн тонн — на 0,73 млн тонн больше, чем в рекордном 2004 году.

Как и годом ранее, экспорт нефтепродуктов в 2007 году наращивался темпами, опережающими рост добычи и экспорта сырой нефти. При росте объемов переработки сырья на 8,75 млн тонн, экспорт нефтепродуктов увеличился на 8,63 млн тонн — вся прибавка ушла на внешние рынки.

Как следует из материалов таможенной статистики, совокупные объемы экспорта всех видов нефтепродуктов выросли на 8,4%, до 110,9 млн тонн. Особенность минувшего года — ухудшение качественной структуры экспорта: вывоз мазута вырос на 16,8% (до 55,5 млн тонн, около

половины экспортного объема нефтепродуктов), а продажи за рубеж автомобильного бензина и дизельного топлива снизились (на 5,1 % и 0,9% соответственно, до 5,9 млн тонн и 35,7 млн тонн).

Экспорт нефтепродуктов принес России выручку в размере \$51,5 млрд (это вдвое меньше экспортной выручки от реализации сырой нефти). По сравнению с 2006 годом выручка увеличилась на 16,4%, то есть даже при опережающем росте объемов доходность продаж нефтепродуктов росла медленнее, чем при экспорте нефти. Среднегодовая экспортная цена мазута выросла на 14%, а сырой нефти — на 13%; средние экспортные цены на бензин увеличились на 5,5%, на дизтопливо — на 6,9%. В 2006 году экспортируемые нефтепродукты дорожали более активно: бензин и мазут — примерно на треть, дизтопливо - на 18%.

Тарифы на трубопроводном транспорте за 2007 год увеличились на 26,5%, грузоперевозки железнодорожным транспортом подорожали в среднем на 7,7%. С января 2008 года тарифы «Транснефти» повышены на 19,4% (нужно покрывать растущие расходы на строительство Восточного нефтепровода). Это существенно повысит операционные издержки нефтедобывающих компаний. Теперь доля расходов на трубопроводную транспортировку в цене нефти на внутреннем рынке достигнет 4,44%.

В 2007 году продолжались работы по расширению и диверсификации транспортной инфраструктуры экспорта нефти и нефтепродуктов.

Долгое время для характеристики инвестиционной активности российских нефтяных компаний больше подходило выражение «инвестиционная пассивность». Лишь с 2005 года инвестиционный процесс стал довольно бурно возрождаться: капиталовложения ВИНК России увеличивались в среднем на треть ежегодно. В 2007 году капиталовложения российских нефтяных компаний достигли 407,3 млрд рублей, что в 2,4 раза превосходит аналогичный показатель 2002 года и на 31,5% превышает результат 2006 года.

### **Список литературы:**

1. Пивоваров С.Э. «Постприватизационное развитие предприятий, комплексов, отраслей». – СПб.: Питер, 2004. – 384 с.
2. «Нефть и газ России 2007» //Нефтегазовая вертикаль, 2008 г., № 5
3. Сенин Б.В. «Приоритетные направления инвестиций» //Экономика ТЭК сегодня, 2007г., №3

## Технико-экономические особенности транспортно-логистических систем перевозки нефти и нефтепродуктов

Гончарук Н.В. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «ЭТ и НЭ», e-mail: [void81@mail.ru](mailto:void81@mail.ru))

**Annotation:** This article gives the analysis of the technical and economic special features of the transport-logistic system of the transportation of oil and petroleum products. The special features of pipeline, rail, sea, river and truck transport are given.

Анализ целесообразности и экономической эффективности транспортировки нефти и нефтепродуктов различными видами транспорта включает в себя целый ряд факторов, основными из которых являются: характер и уровень развития материально-технической базы конкретного вида транспорта, определяющие его возможности освоения перевозок нефтегрузов; размещение транспортных средств и сети видов транспорта относительно предприятий; организацию перевозочного процесса, регулярность перевозок, сроки доставки нефтегрузов.

При сравнении вариантов перевозок нефтегрузов различными видами факторами основными показателями могут выступать: уровень эксплуатационных расходов (себестоимость перевозок); капитальные вложения; скорости движения и сроки доставки; наличие провозной и пропускной возможностей; маневренность в обеспечении перевозок в различных условиях; надежность и бесперебойность перевозок, их регулярность; гарантии сохранности перевозимых нефтегрузов; условия эффективного использования транспортных средств, механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ.

Нефть, нефтепродукты доставляются трубопроводным, железнодорожным, морским, речным и автомобильным транспортом.

Трубопроводный транспорт имеет следующие характерные технико-экономические особенности:

1) по магистральным трубопроводам доставляют нефть, нефтепродукты;

2) магистральные нефте- и нефтепродуктопроводы связывают все нефтедобывающие, нефтеперерабатывающие и нефтепотребляющие центры, осуществляя широкие транспортно-экономические операции с различными группами нефтяных грузов;

3) магистральные трубопроводы позволяют обеспечить возможность подачи практически неограниченного потока нефти, автобензинов, дизельных и реактивных топлив в любом направлении;



4) по магистральным трубопроводам можно осуществлять последовательную перекачку нефти разных сортов или нефтепродуктов различных видов;

5) работа магистральных трубопроводов непрерывна, не зависит от климатических, природных, географических и других условий, что гарантирует бесперебойное обеспечение потребителей;

6) трубопровод может быть проложен практически во всех регионах РФ, направлениях, в любых инженерно-геологических, топографических и климатических условиях;

7) трасса трубопровода – это кратчайший путь между начальным и конечными пунктами следования и может быть значительно короче, чем трассы других видов транспорта;

8) сооружение трубопроводов проводят в сравнительно непродолжительные сроки, что обеспечивает быстрое освоение нефтяных месторождений, мощности нефтеперекачивающих заводов;

9) в условиях развитой единой трубопроводной системы магистральные трубопроводы располагают широкими возможностями для взаимодействия с другими видами транспорта по совместной доставке нефти, нефтепродуктов;

10) трубопроводный транспорт имеет лучшие технико-экономические показатели по сравнению с другими видами транспорта нефтяных грузов.

К недостаткам трубопроводного транспорта следует отнести большой расход металла и «жесткость» трассы перевозок, т.е. невозможность изменения направления перевозок нефти, нефтепродуктов.

Технико-экономические особенности железнодорожного транспорта следующие:

1) универсальность, обеспечение перевозок всевозможных грузов, включая нефтяные грузы всех видов;

2) осуществление связей между большей частью пунктов производства и потребления нефти и нефтепродуктов с помощью подвижного состава и непрерывной разветвленной сети магистральных и подъездных железнодорожных путей;

3) возможность сооружения железных дорог практически на любой сухопутной территории страны и обеспечение устойчивых связей между районами;

4) высокая провозная и пропускная способность, особенно специализированных железных дорог;

5) возможность бесперебойного и равномерного осуществления перевозок нефтяных грузов во все времена года и периоды суток;

6) сравнительно высокая скорость движения и относительно быстрые сроки доставки грузов, т.е. возможность перевозки грузов не

только в массовом количестве, но и доставка их на значительные расстояния в короткие сроки;

7) перевозки грузов по кратчайшему пути в сравнении с речным и морскими путями.

Наряду с положительными факторами железнодорожный транспорт имеет ряд существенных недостатков. Во-первых, строительство железнодорожных дорог требует больших капиталовложений. Во-вторых, невозможность полного использования специализированных вагонов-цистерн. В-третьих, ограниченность провозной одной нефтеналивного маршрута, что требует большого количества локомотивов (тепловозов и электровозов). В-четвертых, необходимость создания наливных станций в пунктах отгрузки и приема нефти, нефтепродуктов. В-пятых, значительные потери нефти и нефтепродуктов при проведении перевалочных операций и транспортировки. И наконец, это самый металлоемкий вид транспорта.

Морской транспорт по сравнению с другими видами транспорта, в частности с железнодорожным, обладает рядом следующих технико-экономических особенностей, определяющих в отдельных случаях его преимущество:

1) обеспечение массовых межконтинентальных транспортно-экономических связей, экспортно-импортных перевозок между государствами;

2) использование естественных водных путей, что не требует затрат по их сооружению или поддержанию в эксплуатационном состоянии и сравнительно небольшие капиталовложения;

3) неограниченная линейная провозная или пропускная способность естественных водных путей перевозки нефтегрузов;

4) незначительный расход топлива и затрат энергии;

5) более низкая, чем на других видах транспорта, себестоимость перевозок на большие расстояния.

К недостаткам морского транспорта нефтегрузов относятся: зависимость его работы от природно-климатических, естественно-географических и навигационных условий; необходимость значительных затрат на доставку нефтегрузов в порты отгрузки и последующего их продвижения от портов прибытия до потребителя другими видами транспорта, осуществления дополнительных погрузочно-разгрузочных операций; создание береговых морских перевалочных нефтебаз и портов для перевалки нефтей и нефтепродуктов, а также для создания их запасов с учетом возможной неравномерности работы морского транспорта в течении года.

Речной транспорт является важным звеном единой транспортной системы страны, которому присущи следующие технико-экономические особенности:

1) использование его для доставки нефтяных грузов потребителям как внутри страны, так и за ее пределами;

2) осуществление перевозок нефти и нефтепродуктов не только по рекам, но и по морям;

3) большая пропускная способность естественно сложившихся речных путей;

4) отсутствие необходимости создания специальных дорогостоящих линейных сооружений, и, как следствие, сравнительно меньшие капитальные вложения;

К существенным недостаткам речного транспорта следует отнести: зависимость его работы от естественно-географических и природно-климатических условий; необходимость создания значительных межнавигационных запасов нефтепродуктов в местах их производства и потребления; извилистость пути; ограничение в использовании подвижного состава, связанное с сезонностью работы; удлинение маршрутов следования нефтегрузов; небольшая по сравнению с другими видами транспорта скорость перевозки; необходимость создания специального причального нефтебазового хозяйства для осуществления приема и отгрузки нефтепродуктов.

Автомобильный транспорт обладает рядом технико-экономических особенностей:

1) осуществление доставки нефтепродуктов от нефтебаз и наливных станций непосредственно потребителям;

2) доставка с высокой скоростью сравнительно небольших объемов нефтегрузов на различные расстояния;

3) большие маневренность, мобильность, подвижность, проходимость, обеспечивающие планомерную доставку нефтепродуктов потребителям практически в любое время;

4) наиболее экономичное использование на коротких расстояниях.

Поскольку каждый вид транспорта обладает характерными, только ему присущими особенностями в размещении, техническом оснащении, провозных возможностях и разновидности подвижного состава, то для определенных сфер экономически целесообразно использования того или иного вида транспорта.

### **Список литературы:**

1. Коршак А.А. «Запасы, добыча и транспортировка нефти в странах СНГ».- Уфа.:2007г., 188с.
2. Крайнова Э.А. «Экономика нефти и газа» .- Уфа.:1998г.,152 с.
3. Вайншток С.Б. «Принцип многовекторного развития» //Экономика ТЭК сегодня, 2007г., №3

4. Прокофьева Т.А., Лопаткин О.М. «Логистика транспортно-распределительных систем».- М.:2006г.

## Формирование трудовых ресурсов в Республике Башкортостан

Давлятова Э.Д. (г. Уфа, БГАУ, кафедра «Налогов и кредита»,  
e-mail: [elya\\_miyauka@bk.ru](mailto:elya_miyauka@bk.ru))

**Annotation:** The basis of reproduction of labour potential is reproduction of population, where the special value is acquired by a demographic progress trend. The distinguishing feature of all of cities of Republic of Bashkortostan is high specific gravity of habitants in able to work age in a total population. Presently the Republic of Bashkortostan can be named by the good region of Russia on a demographic situation. Perspective tendencies of demographic processes are in a republic, especially taking into account a situation in other subjects of Russian Federation.

Республика Башкортостан входит в состав Приволжского Федерального округа Российской Федерации. Граничит с Челябинской, Свердловской, Оренбургской областями, Республиками Татарстан, Удмуртской и Пермским краем. Общая протяженность границ – около 2500 км. В республике разветвленная сеть муниципальных образований - 54 муниципальных района, 8 городских округов, 14 городских и 943 сельских поселения. Крупными городами являются Уфа, Стерлитамак, Салават, Нефтекамск, Октябрьский.

По численности постоянного населения республика занимает седьмое место среди регионов Российской Федерации и является самым крупным субъектом Приволжского федерального округа. На начало 2008г. численность постоянного населения Республики Башкортостан составила 4052,8 тыс. человек. Республика относится к немногочисленным российским регионам, где за межпереписной период (1989-2002гг.) наблюдалась положительная динамика численности населения (рост составил 160 тыс. человек).

Тенденции развития текущих процессов движения населения в республике схожи с общероссийскими. В 2007г. в республике родилось 51,4 тыс. детей (для сравнения, в 1999г. – 41,4 тыс. детей – год самого низкого уровня рождаемости послевоенных лет). Коэффициент рождаемости составляет 12,7 рождений на 1000 человек населения (среднероссийский уровень коэффициента рождаемости – 11,3). Среди регионов Приволжского федерального округа по этому показателю Башкортостан занимает 2 место, среди субъектов России - 19 место.

Сложившееся в республике соотношение рождений и смертей позволяет занимать наиболее выгодное положение в округе и 21 место среди регионов страны по показателю естественной убыли населения. В

2007г. она составила –0,9 на 1000 населения (по Российской Федерации - 3,3).

Сегодня республика уверенно входит в первую десятку субъектов России по основным макроэкономическим показателям: валовому региональному продукту, промышленному производству, сельскому хозяйству, инвестициям, вводу жилья, развитию потребительского рынка и т.д.

**При межрегиональном сопоставлении по уровню среднедушевых доходов населения в 2007г. республика занимала 23 место среди субъектов России (для сравнения, в 1990г. - 66 место) и 4 место среди регионов ПФО. Более точной характеристикой социального положения населения является покупательная способность денежных доходов населения (соотношение денежного дохода и стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг). По данному показателю республика занимала 12 место среди регионов России и 4 место среди регионов ПФО.**

Рост реальных доходов населения сопровождается усилением социального расслоения. Так, в 2007г. на долю 20% наиболее обеспеченного населения приходилось 48,4% общего объема денежных доходов (в 2000г. – 41,8%), а на долю 20% наименее обеспеченного населения – 5% (6,9%). Разрыв в доходах населения увеличился с 9,8 раза в 2000г. до 17,6 раза в 2007г. По России в целом дифференциация несколько ниже - 16,8 раза в 2007г.

В последние годы наблюдается устойчивое снижение уровня бедности, что свидетельствует о позитивном влиянии экономического роста на доходную обеспеченность населения. Уровень бедности с 2000г. снизился в 2,5 раза и составил в 2007г. 13%. Ситуация с уровнем бедности заметно улучшилась и относительно регионов Российской Федерации: если в 1995г. республика по данному показателю занимала 52 место, то в 2007г. - 18 место. Среди регионов Приволжского федерального округа республика в 2007г. уступала только Республике Татарстан (2 место).

Среднемесячная начисленная заработная плата в республике в 2007г. составила 11027,1 рублей. Размер реальной начисленной средней оплаты труда, рассчитанный с учетом индекса потребительских цен, увеличился по сравнению с 2006г. на 18,1%.(1)

В наше время вопросы воспроизводства и использования рабочей силы из-за сложного социально-экономического положения являются крайне актуальными.

Происходящие в экономике России преобразования обостряют целый ряд демографических проблем. Отдельные проблемы существовали и ранее, другие были порождены в период социально-экономических реформ и политической нестабильности.

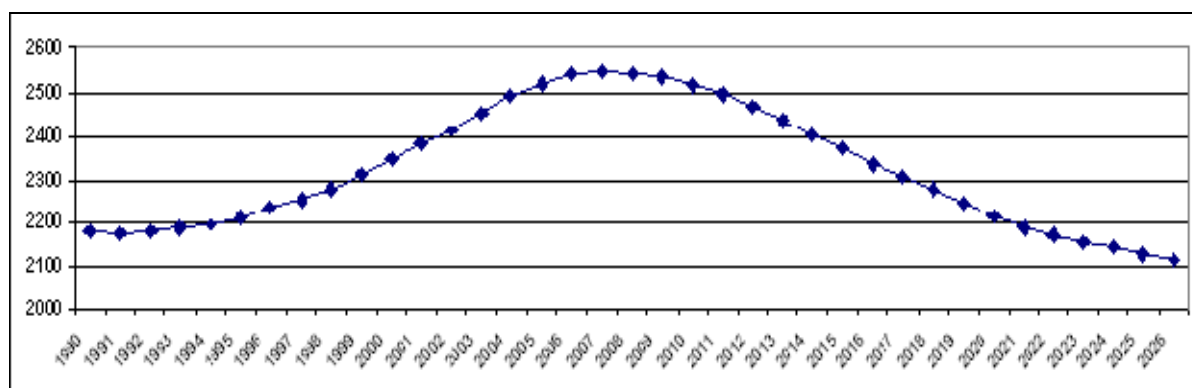
Численность населения в границах официально определенного трудоспособного возраста составляют основу трудового потенциала региона.

За 1990-2007гг. общая численность населения республики в трудоспособном возрасте возросла почти на 340 тыс.человек (на 15,4%). При этом все эти годы темпы изменения численности данной категории в Республике Башкортостан были выше, чем в среднем по России.

К 2010г. в Республике Башкортостан предполагается небольшое снижение населения в трудоспособном возрасте - 28 тыс.человек к численности на начало 2007г. (на 1%). В следующее за этим пятилетие ситуация резко поменяется. К началу 2016г. снижение численности населения в трудоспособном возрасте в сравнении с 2007г. может достигнуть 207 тыс.человек (на 9% к 2005г.), а к 2026г. – 428 тыс.человек (на 17%) (Таблица 1).

Таблица 1

Изменение численности населения, находящегося в трудоспособном возрасте  
(на начало года, тысяч человек)



В настоящее время Республику Башкортостан можно назвать относительно благополучным регионом России по демографической ситуации. Благодаря тому, как складывались процессы естественного движения населения и миграции во второй половине XX века, республика обладает неплохим по российским меркам показателем количественного предложения трудоспособного населения.

Перспективные тенденции демографических процессов в республике, особенно с учетом ситуации в других субъектах Российской Федерации, подталкивают к принятию мер, направленных не только на поддержание численности трудоспособного населения, но и на изменение качественного состава трудовых ресурсов, повышения рационального их использования и размещения.

В настоящее время занято примерно 71-73% трудовых ресурсов (примерно такое же соотношение к населению в трудоспособном

возрасте). Если предположить, что такие размеры занятости сохранятся, то дефицита трудовых ресурсов в ближайшие годы в Республике Башкортостан не следует ожидать. Значительным резервом увеличения занятости можно считать ту часть экономически активного населения, которая в настоящее время по тем или иным причинам является безработной. Возможности оптимизации имеющегося трудового потенциала связаны также с повышением экономической активности и вовлечением на рынок труда части неактивного населения, повышением производительности труда, решением структурных проблем рынка труда.

В целях обеспечения условий для улучшения демографической ситуации, повышения жизненного уровня населения республики была утверждена Концепция демографической политики Республики Башкортостан на период до 2025 года, также повышение размера материнского капитала для материального благосостояния семей с детьми, увеличен размер пособия при рождении или усыновлении ребенка.

#### **Список литературы:**

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан.
2. Медков В. М. Демография. 2-е изд. – Инфра-М, 2008.
3. Галина Р.А. Миграционные процессы в Республике Башкортостан - Уфа, 2007.



## **Продовольственная безопасность государства: сущность и основные возможности ее обеспечения в современных условиях**

*Дрогомирецкая М.И. (г. Полтава, Полтавский университет потребительской кооперации Украины, кафедра экономики предприятия, e-mail: em.di@mail.ru)*

**Annotation:** This essay is devoted to the research of the main aspects of providing of food safety in the whole world. The essence of food security is investigated. The modern problems of food safety are considered, the possible ways of ensuring the proper state of the food safety of the country are also determined.

Многоаспектная проблема продовольственной безопасности привлекает внимание мирового сообщества, начиная с 70-х гг. XX в., когда в мире был обнаружен дефицит продовольственных ресурсов. Для мониторинга запасов сельскохозяйственного сырья и продовольствия было создано немало международных организаций, а неоднократное обсуждение различных аспектов глобальной продовольственной проблемы на высокоавторитетных форумах и саммитах лишь подтверждало ее актуальность.

В научной литературе можно встретить разные суждения по поводу определения понятия продовольственной безопасности. Но, в принципе, суть их одна – стабильное обеспечение населения качественными продуктами питания и в необходимом ассортименте.

Страны, которые не могут обеспечить за счет собственного производства необходимый уровень питания для своих граждан, попадают в продовольственную зависимость от более развитых стран. Следовательно, импорт продуктов питания и аграрного сырья увеличивается из-за падения производительности и эффективности национального агропромышленного производства, а развитие последнего сдерживается отсутствием достаточных средств, поскольку все большая их часть направляется на закупку продовольствия за рубежом.

Таким образом, под продовольственной безопасностью следует понимать способность государства вне зависимости от внешних и внутренних угроз удовлетворить потребности населения в продуктах питания в объемах, качестве и ассортименте, соответствующих принятым стандартам и нормам.

Угроза продовольственной безопасности возникает в том случае, когда создаются такие политические, экономические, внешнеполитические и другие условия, которые в результате нарушения продовольственных

поставок создают опасность для жизни или здоровья населения данного региона или страны в целом.

Среди основных внешних угроз продовольственной безопасности могут быть:

- неблагоприятные изменения конъюнктуры на мировых рынках продовольствия (повышение цен или снижение объемов предложения), вызванные повышением транспортных тарифов, военными конфликтами, техногенными или экологическими катастрофами;

- изменение курсов национальной и другой валюты;

- ухудшение качества импортируемого продовольствия, что делает невозможным его использование для удовлетворения потребностей внутреннего рынка;

- использование продовольствия как рычага внешнеполитического давления (наложение полного или частичного эмбарго на поставку продовольствия, экспортная экспансия с целью вытеснения национального товаропроизводителя и укрепления экономической зависимости от стран-поставщиков).

Среди основных внутренних угроз продовольственной безопасности можно выделить:

- повышение внутренних цен на продовольствие, что приводит к адекватному снижению или изменению структуры потребления продуктов;

- ограничение физической доступности продовольствия (неразвитость инфраструктуры рынка и системы торговли продовольствием);

- ухудшение производственного потенциала промышленного комплекса;

- нарушение поставок продовольствия населению, проживающему на отдельных территориях, в случае внезапных природных катаклизмов, техногенных, экологических катастроф, военных конфликтов (3, с. 84).

Наличие внутренних угроз делает обеспечение продовольственной безопасности общей проблемой, независимо от того, насколько актуально для конкретной страны существование внешних угроз. Более того, в последнее время усиливается международное признание того, что продовольственная безопасность – это нечто большее, чем просто защита от импортной экспансии и связанные с ней меры протекционизма.

Продовольственную безопасность можно сравнить с таким состоянием экономики страны, при котором гарантируется не только стабильное обеспечение перерабатывающей промышленности сельскохозяйственным сырьем, населения – достаточным количеством безопасных и полноценных продуктов питания с учетом получаемых доходов, но еще и относительная независимость от импорта сырья и продовольствия. Последнее означает, что по основным группам продовольственных товаров (мясо и мясные продукты, молоко и молочные

продукты, яйца, хлеб и хлебобродуцкты, картофель, овощи и фрукты, масло растительное, сахар, рыба и рыбобродуцкты) объемы импорта не должны превышать 30% объемов их внутреннего потребления. Выделенные выше девять групп продовольственных товаров обеспечивают 90% калорийности питания и являются наиболее важными и незаменимыми с точки зрения сбалансированности основных питательных веществ по количественному и качественному составу (2).

**Мировой опыт доказывает, что продовольственная безопасность обеспечивается в первую очередь на региональном и национальном уровне и лишь после этого – на глобальном.**

**В настоящее время невозможно выработать единый критерий обеспечения населения продовольствием, приемлемый для всех стран мира, так как каждой из них присущи определенные природно-климатические условия, экономический потенциал, уровень развития науки и техники, традиции в питании населения и другие признаки.**

Тем не менее, важнейшими показателями национальной продовольственной безопасности большинство исследователей считает:

- **физическую доступность продуктов питания для каждого человека;**
- **экономическую возможность приобретения продовольствия всеми социальными группами населения, достигаемую путем повышения жизненного уровня или принятия необходимых мер социальной защиты;**
- **потребление продуктов высокого качества в количестве, достаточном для рационального питания (1, с. 35).**

**Таким образом, продовольственная безопасность отдельно взятого государства обеспечивается совокупностью экономических и социальных условий, связанных как с развитием сельского хозяйства и всего продовольственного комплекса, так и с общим состоянием национальной экономики.**

**Исходя из этого положения, обеспечение продовольственной безопасности на национальном уровне будет возможным за счет:**

- **создания стабильных экономических условий и проведения эффективной аграрной политики, обеспечивающей равные возможности для всех субъектов хозяйствования;**
- **достижения устойчивого и интенсивного развития производства продовольственных товаров, повышения его производительности и эффективности;**
- **разработки и внедрения комплексных стратегий развития отраслей АПК с целью увеличения возможностей производства продовольствия;**
- **содействия использованию передовых технологий и программ в области производства, переработки и хранения сырья и продовольствия;**

- оптимизации экспортно-импортной деятельности;
- совершенствования механизма реагирования в чрезвычайных ситуациях на продовольственном рынке.

**Пытаясь решить проблему продовольственной безопасности на национальном уровне, нельзя игнорировать усиливающиеся тенденции глобализации мировой экономики, быстро развивающиеся связи и либерализацию торговли сельскохозяйственной продукцией и продовольствием в рамках действующих правил ГАТТ/ВТО. Поэтому обеспечение продовольственной безопасности на любом из возможных уровней требует объединения усилий как развивающихся стран и быстро растущих экономик, так и промышленно развитых государств.**

**В связи с этим следует подчеркнуть необходимость проведения дальнейших исследований продовольственной безопасности, что позволит своевременно выявить существующие проблемы и наметить оптимальные пути их решения.**

#### **Список литературы:**

1. Нуралиев С.У. Продовольственный рынок: проблемы становления и перспективы развития. – Волгоград: Изд-во Волгоградского государственного университета, 2003. – 280 с.
2. Свирейко Н.Е. Продовольственная безопасность: методы исследования, пути достижения // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 2004. - № 4. - <http://evolutio.info>.
3. Шевченко О.О. Принципи регулювання продовольчої безпеки на національному рівні // Економіка та держава. – 2007. - № 12. – С. 82 – 84.

## **Ресурсный потенциал России и проблемы его использования в условиях кризиса**

**Дрождинина А.И.** (г. Мурманск, кафедра финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита)

**Аннотация:** В статье рассмотрены основные составляющие ресурсного потенциала России и проблемы его использования в условиях кризиса.

**Abstract:** The article deals with issues of national, economical and energy security. It describes the main methodological approaches of energy security in economical systems.

Объективной основой реализации целей социально-экономического развития являются ресурсы общества. Именно ресурсный потенциал определяет способность экономики производить товары и услуги для удовлетворения конечного спроса. При этом следует подчеркнуть, что ресурсный потенциал характеризует не только различные виды ресурсов, но и степень их использования. Среди экономических ресурсов выделяют природные, трудовые, инвестиционные ресурсы, научно-технический прогресс, информационные ресурсы, предпринимательские способности людей.

Россия обладает мощной природно-ресурсной базой (минеральные, земельные, водные, лесные ресурсы, многие из которых имеют мировое значение). В России, площадь которой составляет 12,8% территории обитаемой суши, сосредоточено 47 трлн. м<sup>3</sup> природного газа, что составляет 26,7 % мировых доказанных запасов. Нефти на территории страны около 5% разведанных и 12% прогнозируемых запасов, запасы угля составляют 17% от мировых. Имеющегося газа, даже без учёта открытия новых месторождений, хватит на 81,2 года добычи, а прогнозные ресурсы составляют 127 трлн. м<sup>3</sup> (на 200 лет добычи), запасов нефти хватит на 30 лет добычи, а угля - на 200 лет.

Экспортируется 2/3 производимой нефти, доля экспорта в газовой отрасли составляет 31%, угля – 17,7%, электроэнергии – 2,2%. При этом ТЭК обеспечивает до 1/4 валового внутреннего продукта, 1/3 объема промышленного производства и доходов консолидированного бюджета, дает примерно половину доходов федерального бюджета, экспорта и валютных поступлений России. Наша страна находится в пятерке ведущих стран по добыче нефти и газа, производству стали и электроэнергии. Однако, располагая огромной территорией, крупными запасами и объемами добычи нефти и газа, Россия производит и продает от 2,5 до 12 раз меньше экспортной продукции, чем ее конкуренты. ВВП страны по

паритету покупательной способности на душу населения в 3 раза меньше, чем в США, более 2 раз – чем в ЕС и Японии.

Важнейшей и активной частью ресурсов общества являются трудовые ресурсы. Численность населения в России ежегодно снижается в среднем на 750 тыс. человек. Отсутствие естественного прироста населения за последние годы приводит к уменьшению численности населения трудоспособного возраста и, соответственно, уменьшается численность экономически активного населения. Важно отметить, что экономический рост все больше будет зависеть от решения проблемы подготовки и переподготовки рабочих кадров, а самой серьезной диспропорцией в структуре экономики России является дефицит высококвалифицированных рабочих и инженерных кадров [1]. При высокой насыщенности территории страны химическими предприятиями, электростанциями, нефте- и газопроводами низкая квалификация персонала превращается в основной фактор риска, возможности аварий с тяжелейшими последствиями.

По производительности труда Россия отстает от стран с развитой рыночной экономикой. Резкий спад производства в условиях кризиса (только за два месяца 2009 г. падение индекса промышленного производства составляет 16%, в то время как в Великобритании, Германии около 4-5 %) приводит к еще большему падению производительности труда и росту безработицы.

Поскольку базой профессионализма является общая культура и уровень образованности населения, степень отставания России от мировых стандартов квалификации работников примерно соответствует отставанию в области образования. За последние годы появилось много публикаций об отставании России в области образования от мирового уровня. Так, по данным профессора А. Ракитова, в США 35% трудоспособного населения имеет высшее образование, в Канаде — 30, в Швейцарии — 24, в Швеции — 21, в Японии — 21, в Финляндии — 18, в Германии — 17, в Англии — 15, во Франции — 14, в Италии — 6%. Россия в эту десятку не попала.

На этом фоне государство должно не только увеличить вложения бюджетных средств в развитие «человеческого капитала», но и радикально повысить эффективность их использования с помощью информационных технологий и институциональных преобразований. Чтобы расходы на образование не превращались в финансирование подготовки квалифицированных кадров для развитых стран, следует создать систему предоставления образовательных кредитов для получения высшего и специального образования, а также повышения квалификации безработными.

Инвестиционные ресурсы характеризуются вложением капитала в воспроизводство основных средств (техническое перевооружение, реконструкция действующих предприятий, расширение и поддержка действующих предприятий, новое строительство), прирост запасов

материально-вещественных ценностей. Вложения в основной капитал определяют капиталоемкость экономики и выступают базой ее модернизации. Нарращивание инвестиций - одна из первоочередных задач для поддержания высоких темпов экономического роста. Как известно, основной потенциал для наращивания инвестиций определяется внутренними ресурсами. По данным за 2007 г. около 42% инвестиций в основной капитал в России финансировалось за счет собственных средств предприятий, тогда как в 2000 г. эта доля достигала 50%. Но даже при самых благоприятных условиях собственные ресурсы предприятия ограничены размерами текущей прибыли и амортизации. Если норма прибыли на осуществляемые инвестиции выше стоимости привлечения капитала, то рационально заимствование средств из внешних источников.

Привлечение ресурсов для финансирования инвестиций, осуществляемых как через банковскую систему с использованием кредитных механизмов, так и непосредственно на рынках капитала - одна из ключевых функций финансовой системы. Долгосрочные вложения в основной капитал целесообразно финансировать за счет долгосрочных пассивов. Однако длительность кредитов в российской экономике осталась небольшой. Вместо реализации модели финансовых рынков, направленной на развитие страны с учетом ее реальных проблем, сложилась система вывоза прямого частного капитала, накопления государственных резервов и заимствования за рубежом портфельного капитала. Поэтому перелома в динамике инвестиционного потенциала в России до сих пор не произошло, что не позволяет модернизировать экономику в целом и сделать ее конкурентоспособной на мировом рынке.

Для осуществления структурных сдвигов в промышленном производстве необходимо проводить адекватную отраслевую инвестиционную политику, направленную на инвестиционную поддержку приоритетных отраслей экономики, развитие которых обеспечит экономическую и оборонную безопасность страны, экспорт промышленной продукции, ускорение научно-технического прогресса и динамизм развития страны на перспективу.

Особым видом производственных ресурсов является научно-технический прогресс, позволяющий преодолевать ограниченность природных ресурсов. Устойчивый экономический рост должен обеспечиваться за счет экономии общественного труда с использованием научно-технического прогресса. Научно-технический прогресс возможен только тогда, когда затраты на его внедрение меньше сэкономленной заработной платы, а низкая заработная плата не способствует развитию научно-технического прогресса. При невысокой заработной плате дешевле использовать низкооплачиваемую рабочую силу, применять малоквалифицированный ручной труд (им занято около 30% работающих).

Наша страна имеет важные преимущества в сфере высоких технологий (освоение космоса и атомная энергетика). Но снижение в целом технологического уровня российской экономики – одно из следствий недофинансирования главного источника инновационного роста – науки. Хотя доля средств, выделяемых на науку, выросла по сравнению с кризисным 1998 г. более чем в два раза (с 0,38 до 0,8 % ВВП), но она все еще меньше, чем даже в начале 1990 г. (0,94 – 0,91% ВВП) [2]. По такому параметру как уровень расходов на НИОКР, по данным опроса ИЭПП, в России затраты компаний на них не превышают 8% общих расходов на технологические инновации, тогда как в европейских странах он составляет в среднем 20%. Поэтому необходимо увеличить финансирование и стимулирование НИОКР и инноваций в экономике, в первую очередь — фундаментальной науки и инновационно активных предприятий.

Мировой финансовый кризис оказал крайне негативное влияние на российскую экономику. Современное положение России в мировой экономике не соответствует ее мощному ресурсному потенциалу вследствие его неэффективного использования. Необходимы формирование и последовательная реализация структурной политики, отвечающей новым вызовам глобальной экономики. Исправление структурных перекосов — уменьшение доли сырьевых производств и увеличение удельного веса обрабатывающего сектора — может сопровождаться такими последствиями, как снижение темпов роста, повышение цен и т. д. Поэтому требуется тщательно выверенный набор механизмов и рычагов, которые позволили бы осуществлять прогрессивные структурные сдвиги, минимизируя побочные негативные эффекты. Спад производства отраслей первичных переделов (металл, цемент, стройматериалы и т.п.) свидетельствует о снижении деловой активности в целом, но в то же время означает наличие в экономике огромного резерва свободных мощностей. Это позволяет решить не только стратегическую задачу модернизации экономической системы, но и создать при этом потенциал развития.

#### **Список литературы:**

1. Сенчагов В. Стратегия развития России // Вопросы экономики, 2008, № 8. – С. 124-125.
2. Наука России в цифрах: 2001. Стат. сб. М.: ЦИСН, 2002. С.44-45; Наука России в цифрах: 2006. Стат. сб. М.: ЦИСН, 2006. С.68-69



## **Анализ основных социально-экономических показателей развития рыбного хозяйства России**

*Дьячкова М.А. (Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», maria.krohina@rambler.ru)*

**Abstract:** The fish facilities of Russia is complex interconnected economical complex with the advanced diversified cooperation and the international connections, deeply integrated both in economy of Russia, and in global fishery. Its condition in many respects is defined developing in the country and the world by a political and economic situation. Condition and tendencies of development of global fish economy are characterized by strengthening of rivalry among the countries advanced in the fishing attitude for the right of use of sea fish resources and seafoods. Attaching also the important value to maintenance of the own population with fish production, the majority of the states has legislative system widely advanced in this area. Russia lags behind universal processes that is negatively reflected in results of economic activities in fishing sector and authority of Russia among the global fishing public. Existing tendencies of development of branch push to consideration of the basic parameters of social and economic development of fish branch.

В период с 1990 по 2006 год значительно изменилась структура сырьевой базы отрасли.

В 2006 году вылов водных биологических ресурсов составил 52,5 % общих допустимых уловов, при этом в исключительной экономической зоне Российской Федерации - 65,3 %, в исключительных экономических зонах иностранных государств - 48,3 %, в открытых районах Мирового океана - 33,7 %, во внутренних водоемах - 27 %.

Основу сырьевой базы отрасли составляет океаническое рыболовство, доля которого за 1990-2006 гг. в общих российских уловах составляла порядка 93% (на долю внутренних водоемов приходилось 7% ).

Уменьшение объемов добычи водных биологических ресурсов с 2000 по 2006 год произошло во всех зонах океанического рыболовства.

Объем добычи водных биологических ресурсов с 1990 по 2006 год сократился более чем в 2 раза (с 7,82 до 3,3 млн. тонн). Снижение уловов обусловило уменьшение общего выпуска рыбной продукции (пищевой и непищевой) с 5,27 до 3,04 млн. тонн (т.е. на 43 %). При этом выпуск пищевой рыбной продукции, включая консервы, сократился с 4,1 млн. тонн в 1990 году до 2,97 млн. тонн в 2006 году (на 27,6 %). В наибольшей степени сократился выпуск рыбных консервов - с 1,98 до 0,57 млрд условных банок (или в 4 раза).

Темпы сокращения производства продукции в стоимостном выражении значительно превысили темпы уменьшения уловов водных биологических ресурсов. Несмотря на рост цен на рыбную продукцию, в 1990 году добавленная стоимость на единицу таких уловов была выше, чем в 2006 году. В последние годы основой производства является продукция низкой степени переработки (рыба живая и охлажденная, мороженая, включая сельдь), составляющая около 91 %.

В увеличении валового регионального продукта отдельных субъектов Российской Федерации рыбохозяйственная деятельность является определяющей. Так, вклад рыбохозяйственного комплекса (без рыбопереработки) в увеличение валового регионального продукта Камчатской области (с 1 июля 2007 г. - Камчатский край) составил 20 %, Приморского края и Мурманской области - по 7,7 %, Сахалинской области - 6,9 %, Чукотского автономного округа - 4,1 %, Калининградской области - 2,3 %.

Производство непищевой продукции в 2003 г. составило лишь 16% от уровня 1991 г., в том числе выпуск муки - 13,4%. Последнее обусловлено не только уменьшением уловов, но и отсутствием экономической заинтересованности добывающих предприятий в выпуске этой продукции, а также недостаточным уровнем технологического и технического оснащения действующего флота, в том числе рыбомучного производства. Выпуск товарной продукции в стоимостном измерении в 2003 г. сократился по сравнению с 1991 г. почти на 65% (в сопоставимых ценах).

В период с 1990 по 2006 год в результате перехода к рыночным условиям общая численность работников в рыбном хозяйстве уменьшилась на 203 тыс. человек, или на 35,9 %, а численность плавсостава - на 53 %. Производительность труда одного работника, занятого в рыбном хозяйстве, в стоимостном выражении за последние 15 лет сократилась более чем в 3 раза, при этом по уловам на одного занятого в отрасли - в 1,6 раза. Это показывает, с одной стороны, снижение уровня технического оснащения производства, а с другой - стремление предприятий максимально сохранить уровень занятости работающих в отрасли.

Как известно, отрасль, являясь в ряде районов градообразующей, имеет для страны важнейшее социальное (особенно в прибрежных районах, где сосредоточено до 70% производственного потенциала отрасли) и геополитическое значение.

Экспорт рыбной продукции в последние годы стабилизировался на уровне 1,3 млн. тонн. Более 90 % экспорта составляет рыбная продукция низкой степени переработки. Это уменьшает эффективность внешнеэкономической деятельности отрасли. Снизились объемы поставок рыбных товаров отечественных производителей на внутренний рынок

России. Одновременно с этим резко увеличился импорт рыбной продукции (пищевой и непищевой), составив в 2006 году 910 тыс. тонн, что почти в 1,6 раза выше уровня 1990 года (552,2 тыс. тонн). Это привело к тому, что доля импортируемой пищевой рыбной продукции на внутреннем рынке России составила в 2006 году 37,5 процента (в 2000 году - 24,4 процента).

Рост импортозамещения привел к резкому росту средних цен на импортируемую рыбную продукцию - с 480 долларов США за 1 тонну продукции в 2000 году до 1570 долларов США за 1 тонну продукции в 2006 году, или в 3,3 раза.

Потребление рыбной продукции в год на душу населения в регионах Российской Федерации различное, от 3 кг в Республике Ингушетия до 30 кг в Сахалинской и Архангельской областях, в Центральном федеральном округе - 11 кг, Северо-Западном федеральном округе - 18 кг, Южном федеральном округе - 10 кг, Приволжском федеральном округе - 9 кг, Сибирском федеральном округе - 11 кг, Дальневосточном федеральном округе - 22 кг.

Рыбное хозяйство в своем развитии приближается к исчерпанию потенциальных возможностей той материально-технической базы, основа которой была заложена еще в 70-80-е гг. прошлого века. В период с 1990 по 2006 годы резко снизилась активность воспроизводственного процесса основных фондов рыбного хозяйства. Инвестиции в основной капитал не превышали 18 % уровня 1990 года. В результате физический и моральный износ основных фондов отрасли достигает критического уровня.

Сегодня они не обеспечивают даже простое воспроизводство. В целом по отрасли уровень физического износа основных производственных фондов превысил 55%, а по флоту - 60%. Это приводит к снижению уровня конкурентоспособности вырабатываемой продукции и услуг, что не позволяет улучшить финансовые показатели работы рыбохозяйственных организаций.

Российский рыбопромысловый флот составляет основу материально-технической базы отрасли. Использование морально устаревших судов в рыночных условиях ограничивает возможности их эффективной промысловой работы, особенно за пределами исключительной экономической зоны Российской Федерации. В результате основная часть флота сосредоточена в исключительной экономической зоне Российской Федерации и близлежащих районах на добыче наиболее рентабельных объектов промысла водных биологических ресурсов.

Низкая экономическая эффективность работы действующего флота не позволяет изъять более 1 млн. тонн нерентабельных объектов промысла водных биологических ресурсов в исключительной экономической зоне Российской Федерации.

Производственные мощности по выпуску пищевой рыбной продукции (включая консервы) в 2006 году составили 4,6 млн. тонн, из

которых 3,5 млн. тонн (77 %) находятся на рыбопромысловых судах и 1,1 млн. тонн (23 %) - на береговых предприятиях. Наиболее значительной рыбообрабатывающей базой располагают Дальневосточный, Северный и Западный рыбопромышленные бассейны.

Характерной особенностью настоящего периода является хронический недостаток оборотных средств у большинства предприятий отрасли, отсутствие эффективной системы кредитования (несмотря на сезонный характер деятельности), превышение кредиторской задолженности над дебиторской более чем в 2 раза (по состоянию на 1 апреля 2001 года кредиторская задолженность составила 29,8 млрд. рублей, дебиторская - 11,8 млрд. рублей).

Таким образом, сегодняшнее состояние рыбного комплекса можно охарактеризовать как критическое. Для достижения конкурентоспособности отрасли необходимо уделить особое внимание модернизации флота, рыбопромышленным предприятиям, а также развитию таких, наиболее популярных в Европе и Азии, направлений как аквакультура. Выращивание молоди и личинок ценных видов водных биологических ресурсов в заводских условиях является наиболее эффективным методом воспроизводства рыбных запасов. Проводимые работы по искусственному воспроизводству водных биологических ресурсов позволяют удерживать выпуск молоди и личинок ценных видов водных биологических ресурсов на уровне 8 млрд. штук в год. В системе Федерального агентства по рыболовству 72 рыбоводных завода занимаются получением молоди осетровых, лососевых, сиговых, частиковых и других видов рыб. Большинство рыбоводных заводов требуют реконструкции. Необходимо строительство новых объектов по воспроизводству водных биологических ресурсов.

В целом отечественным рыбопромышленным предприятиям требуется серьезная техническая и технологическая модернизация, что сопряжено со значительными капитальными вложениями. Однако в стране до сих пор не создана система государственной поддержки рыбохозяйственного комплекса и организации торговли рыбными товарами на внутреннем рынке.

В связи с этим необходима разработка продуманной государственной политики регулирования деятельности рыбохозяйственного комплекса, основанной на всестороннем учете интересов и возможностей государства и отрасли.

### **Список литературы:**

1. Бюллетень Счетной палаты РФ. - №10 (46). – 2001.
2. Ильясов С.В. Значение рыбного хозяйства: Журнал «Право и безопасность».- №4 (13).- 2006

3. К стабилизации положения в рыбохозяйственном комплексе //Российский экономический журнал.-М.:2003.- № 1.
4. Наздратенко Е. Состояние рыбохозяйственного комплекса: угрозы экономической безопасности страны и пути их нейтрализации// Российский экономический журнал. - 2002. - N 2.
5. Федеральная целевая программа «Повышение эффективности использования и развития ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса в 2009-2013 годах». – утв. постановлением Правительства Российской Федерации от 12 августа 2008 г. № 606

## **К вопросу о необходимости использования методов прогнозирования для обеспечения эффективной деятельности промышленных предприятий**

**Евграфова Л.Е.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: [evgrafova\\_le@mail.ru](mailto:evgrafova_le@mail.ru))

**Annotation:** The article is devoted to one of the major functions of management – to forecasting. The author pays special attention on various methods of forecasting and their effective application at the industrial enterprises.

В современных условиях хозяйственной независимости промышленных предприятий для многих из них стал весьма актуальным вопрос об эффективном прогнозировании деятельности. При составлении плана производства важны не только возможности предприятия, но и параметры спроса на выпускаемую продукцию. Сейчас, когда предприятия вынуждены работать по «рыночным законам», необходимо знать перспективы развития своего предприятия, взглянуть в будущее, чтобы оценить возможные пути развития, предугадать последствия тех или иных решений.

Эффективная деятельность промышленных предприятий в современных условиях в значительной степени зависит от прогнозирования, то есть от того, насколько достоверно менеджеры предвидят дальнюю и ближнюю перспективу своего развития. Прогнозирование - частный вид моделирования как основы познания и управления (1).

Прогнозирование - это взгляд в будущее, оценка возможных путей развития, последствий тех или иных решений. Планирование же - это разработка последовательности действий, позволяющей достигнуть желаемого. В работе менеджера они тесно связаны. Результаты прогнозирования необходимы для планирования.

Роль прогнозирования в управлении предприятием очевидна.

Практика показывает, что прогнозировать достаточно сложно. Иногда прогноз основывается на хорошо изученных закономерностях и осуществляется наверняка. Однако в социально-экономической области обычно не удается дать однозначный обоснованный прогноз. Причины – существующие неопределённости в различных аспектах производственной и экономической ситуации.

На сегодняшний день в литературе встречаются различные классификации методов прогнозирования. По одной из используемых

классификаций (2) методы прогнозирования подразделяются на качественные и количественные.

К *качественным* методам прогнозирования можно отнести следующие методы:

**Метод Дельфи.** В США в 1960-х годах методом Дельфи назвали экспертную процедуру прогнозирования научно-технического развития. В первом туре эксперты называли вероятные даты тех или иных будущих свершений. Во втором туре каждый эксперт знакомился с прогнозами всех остальных. Если его прогноз сильно отличался от прогнозов основной массы, его просили пояснить свою позицию, и иногда он изменял свои оценки, приближаясь к средним значениям. Процедуру повторяли, пока средние значения не переставали меняться. Эти средние значения и выдавались заказчику как групповое мнение.

**«Мозговой штурм».** Организуется как собрание экспертов, на выступления которых наложено одно, но очень существенное ограничение - нельзя критиковать предложения других. Можно их развивать, можно высказывать свои идеи, но нельзя критиковать. В ходе заседания эксперты высказывают все более экстравагантные соображения. Часа через два записанное на магнитофон или видеокамеру заседание заканчивается, и начинается второй этап мозгового штурма - анализ высказанных идей. Обычно из 100 идей 30 заслуживают дальнейшей проработки, из них 5-6 дают возможность сформулировать прикладные проекты, а 2-3 оказываются в итоге приносящими полезный эффект - прибыль, повышение экологической безопасности и т.п. При этом интерпретация идей - творческий процесс.

**Метод сценариев.** Это метод декомпозиции задачи прогнозирования, предусматривающий выделение набора отдельных вариантов развития событий (сценариев), в совокупности охватывающих все возможные варианты развития. При этом каждый отдельный сценарий должен допускать возможность достаточно точного прогнозирования, а общее число сценариев должно быть обозримо. При применении метода сценариев необходимо осуществить два этапа исследования: построение исчерпывающего, но обозримого набора сценариев; прогнозирование в рамках каждого конкретного сценария с целью получения ответов на интересующие исследователя вопросы. Другой вариант метода сценариев часто применяют при составлении бизнес-планов. Финансовый поток инвестиционного проекта рассматривают как вероятный. Оптимистический сценарий соответствует тому, что поступления увеличиваются на определенный процент, а платежи - уменьшаются. В пессимистическом сценарии, наоборот, поступления уменьшаются на определенный процент, а платежи - увеличиваются. Затем рассчитываются характеристики инвестиционного проекта, соответствующие трем сценариям, и сопоставляются между собой.

К *количественным* методам прогнозирования можно отнести следующие методы:

**Модели временных серий** предсказывают на базе предположения, что будущее есть функция прошлого. Другими словами, мы видим, что случилось за истекший период времени, и используем серию прошлых данных, чтобы сделать прогноз. Под временным рядом понимают значения экономической величины (или величин), выраженной как функция времени. При этом время является дискретным, в противном случае говорят о случайных процессах, а не о временных рядах. Обычно в поведении временного ряда выявляют две основные компоненты - тренд и отклонения от тренда. Под трендом понимают детерминированную зависимость от времени, которую выявляют тем или иным способом сглаживания (например, экспоненциального сглаживания) либо расчетным путем, в частности, с помощью метода наименьших квадратов. Другими словами, тренд - это очищенная от случайностей основная тенденция временного ряда. Временной ряд обычно колеблется вокруг некоторой достаточно простой функции от времени, причем отклонения от нее иногда обнаруживают правильность. Временной ряд может быть многомерным (число зависимых переменных больше одного) и одномерным.

К моделям временных серий относятся: простейший метод, метод меняющегося среднего, экспоненциальное сглаживание, трендовое регулирование.

**Причинные модели** содержат ряд переменных, которые имеют отношение к предсказываемой переменной. Как только переменные будут найдены, строится статистическая модель, которая используется для прогноза интересующей переменной. Этот подход является более мощным, чем методы временных серий, которые используют прошлые значения для прогнозируемой переменной. К причинным моделям относится линейная регрессия. Уравнение регрессии – это один из путей установления природы взаимосвязи между двумя переменными. Другой путь установления отношений между двумя переменными заключается в расчете коэффициента корреляции. Этот измеритель показывает степень линейной взаимосвязи.

Особое место в классификации методов прогнозирования занимают *комбинированные методы*, которые предполагают одновременное использование различных методов прогнозирования. Использование комбинированных методов особенно актуально для сложных социально-экономических систем, когда при разработке прогноза показателей каждого элемента системы могут быть использованы различные сочетания методов прогнозирования.

Однако не стоит забывать, что после того, как был выполнен прогноз и получены результаты, важно, чтобы он не был забыт. Необходимо



проводить мониторинг и контроллинг прогноза (3). Одним из путей отслеживания прогнозов, которому они поддаются, является применение отслеживающих сигналов. Трекинг-сигнал – это инструмент, показывающий, как хорошо прогнозы обновляются каждую неделю, месяц или квартал, новые доступные данные сравниваются с прогнозными значениями.

В заключение стоит отметить, что прогнозирование является важной частью операционного менеджмента. Прогнозы отражаются на производстве, мощности, системе планирования на предприятии и влияют на финансы, маркетинг и планирование персонала. В современных условиях острой конкуренции умение применять методы прогнозирования может стать одним из важных условий поддержания необходимого уровня конкурентоспособности на промышленных предприятиях.

#### **Список литературы:**

1. Владимирова, Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К, 2001. – 308 с.
2. Козловский, В. А. Производственный и операционный менеджмент : учебник / В. А. Козловский, Т. В. Маркина, В. М. Макарова. – СПб : «Специальная литература», 1998. – 366 с.
3. Планирование на предприятии : учеб. пособие для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КноРус, 2008. – 335 с.

## **Проблемы развития маркетинга в регионе Ставропольского края**

**Евдакова Ю.Н.** (г. Ставрополь, Ставропольский институт управления (СИУ), кафедра бухгалтерского учета, e-mail: eun85@mail.ru)

**Annotation:** In the given article an attempt to analyse the maintenance of the problem of marketing development in Stavropol territory and also to discover their basic characteristics was undertaken. In the basis of choice of the given articles subject the following aspects were laid: the given problem is of present interest and was not yet fully discovered in spite of long-time researches in the given sphere.

В начале работы автор выделяет наиболее общие проблемы, связанные со становлением маркетинга в регионе.

Как известно, маркетинг является достаточно молодым направлением экономики в нашей стране, а тем более в регионе, в связи с чем автор отмечает, что существует такая проблема как неправильное понимание данной науки.

Непонимание сути маркетинга встречается очень часто во многих организациях, не говоря уже о том, какое мнение, бытует среди простых граждан. Совсем не давно, практически в каждой фирме появился отдел маркетинга, будь то банк, предприятие или сельскохозяйственная организация. Проще говоря появление отделов маркетинга в каждой организации ни что иное, как дань моде, т.е. грубо говоря, поменялась только табличка на двери отдела сбыта, а суть проводимой работы осталась та же. Еще одной наиболее общей проблемой связанной с развитием маркетинга в нашем регионе является недооценка значимости маркетинга. Значимости в том смысле, что маркетинг выступает в качестве навигатора на рынке товаров и услуг, т.е. управленческий аппарат в фирмах не понимает, что маркетинг-это основной инструмент, позволяющий эффективно конкурировать на рынке. В связи с этим, маркетингу часто отводят второстепенную роль, хотя отдел маркетинга по праву должен стоять на одном уровне с финансовым и коммерческим отделами. Данная проблема, на взгляд автора, вытекает из другой проблемы, также не менее важной - отсутствие квалифицированного персонала способного сделать реальное исследование рынка услуг в регионе, с помощью которого можно было бы выявить проблему, а также получить конкретные результаты, которые могли бы определить направления для деятельности. Говоря о серьезных проблемах маркетинга в регионе нельзя не сказать и более узких проблемах, связанных непосредственно с проведением маркетинговых исследований. Проведя анализ, автор делает вывод, что в нашем регионе

существует довольно маленькое число фирм способных провести реальное маркетинговое исследование. Часто, можно столкнуться с тем, что фирмы недопонимают, что маркетинговое исследование проводимое действительно специалистами - это очень дорогое удовольствие, и в связи с этим они не готовы платить такие деньги за исследование, таким образом тратя лишь часть денег, необходимых на комплексное исследование или проведение рекламной компании, они сталкиваются с той проблемой, что результаты, например, рекламной компании не дали о себе знать или практически незаметны, т.е., скажем, объем продаж практически не изменился. По мнению автора, данная ситуация связана с тем, что существует определенный минимум средств, вложенных в коммуникационное сообщение о "себе" на рынке, ниже которого эффективность данного сообщения отсутствует. В связи с отсутствием результатов после "якобы" проведенного исследования или компании, может сложиться мнение, об отсутствии необходимости маркетинга на предприятии. Некоторые предприятия в нашем регионе предпочитают иметь в своем штате выделенную группу маркетинга, не учитывая средств на содержание данного отдела, хотя понимая сто данный отдел необходим, а говоря точнее его исследования, которые также требуют больших финансовых вложений, что и ставит в последствии руководство в затруднительное положение. Проблема здесь, в незнании дискретности маркетинговых исследований, т.е. они не могут проводиться постоянно, они проводятся с определенной периодичностью. Исходя, из выше сказанного автор делает вывод: целесообразно обращаться к сторонним фирмам, способным проводить такую работу, скажем, раз в пол года. В заключении данной статьи, автор хочет сказать, что проблемы развития маркетинга, на его взгляд, связаны с тем, что в регионе, к сожалению, пока еще нет рыночной экономики в чистом виде, как это наблюдается в развитых зарубежных странах, где маркетингу отводится ведущая роль.

## **Перспективы развития ТЭКа и его влияние на энергетическую безопасность России**

**Дрождинина А.И.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита», канд. экон. наук, профессор,)

**Жарков И.Е.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита», e-mail: igor\_zh@inbox.ru)

**Аннотация:** данная статья оценивает состояние топливно-энергетического комплекса и показывает его влияние на энергетическую безопасность Российской Федерации.

**Abstract:** this article describes a condition of fuel and energy complex and defines its values for power safety of Russia.

Энергетическая безопасность, являясь важнейшей составляющей национальной безопасности любого государства, характеризуется как состояние защищенности ее граждан, общества, государства, экономики от обусловленных внутренними и внешними факторами угроз дефицита в обеспечении их обоснованных потребностей в энергии экономически доступными топливно-энергетическими ресурсами (ТЭР) приемлемого качества в нормальных условиях и при чрезвычайных обстоятельствах, а также от нарушений стабильности, бесперебойности топливо- и энергоснабжения.

Особое значение для России, как страны зависящей от энергетического фактора, имеет топливно-энергетический комплекс (ТЭК), становясь в ранг национальной безопасности.

Обеспечение энергетической безопасности России является необходимым условием поддержания требуемого уровня национальной и экономической безопасности на основе использования топливно-энергетического потенциала страны. В течение прошедшего десятилетия ТЭК в основном обеспечил потребности страны в топливе и энергии, сохранена энергетическая независимость России. Преодолена тенденция спада, и начался рост добычи газа, нефти и угля, производства электроэнергии, объема и глубины переработки нефти. Производственные структуры ТЭК в результате проведенных структурных преобразований, либерализации и приватизации в значительной мере адаптировались к рыночным методам хозяйствования. В результате проведенных работ по реструктуризации угольной промышленности повысилась ее экономическая эффективность, ликвидируются убыточные неперспективные предприятия. Начались реформы электроэнергетики и жилищно-коммунальной сферы. Сформированы основы регулирования

хозяйственных отношений в энергетическом секторе экономики, включая вопросы недропользования, налогообложения и ценообразования.

Вместе с тем в отраслях ТЭК сохраняются механизмы и условия хозяйствования, не адекватные принципам рыночной экономики, действует ряд факторов, негативно влияющих на функционирование и развитие ТЭК.

Основными проблемами, сдерживающими развитие комплекса, являются:

- высокая степень износа основных фондов (более 50%). Ввод в действие новых производственных мощностей во всех отраслях ТЭК сократился за последние пятнадцать лет от 2-х до 6-ти раз. Наблюдается высокая аварийность оборудования, обусловленная низкой производственной дисциплиной персонала, недостатками управления, а также старением основных фондов. В связи с этим возрастает возможность возникновения аварийных ситуаций в энергетическом секторе;

- сохраняющийся в отраслях комплекса (кроме нефтяной) дефицит инвестиционных ресурсов и их нерациональное использование. При высоком инвестиционном потенциале отраслей ТЭК, приток в них внешних инвестиций составляет менее 13% от общего объема финансирования капитальных вложений. При этом 95% указанных инвестиций приходится на нефтяную отрасль. В газовой промышленности и в электроэнергетике не создано условий для необходимого инвестиционного задела, в результате чего эти отрасли могут стать тормозом начавшегося экономического роста;

- деформация соотношения цен на взаимозаменяемые энергоресурсы привела к отсутствию конкуренции между ними и структуре спроса, характеризующейся чрезмерной ориентацией на газ и снижением доли угля. Политика поддержания относительно низких цен на газ и электроэнергию в перспективе может иметь следствием нарастание дефицита соответствующих энергоресурсов в результате отсутствия экономических предпосылок для инвестирования в их производство и опережающего роста спроса; - отставание производственного потенциала ТЭК от мирового научно-технического уровня. Доля добычи нефти за счет современных методов воздействия на пласт и доля продукции нефтепереработки, получаемой по процессам, повышающим качество продукции, низка. Энергетическое оборудование, используемое в газовой и электроэнергетической отраслях, неэкономично. В стране практически отсутствуют прогрессивные парогазовые установки, установки по очистке отходящих газов, крайне мало используются возобновляемые источники энергии, оборудование угольной промышленности устарело и технически отстало, недостаточно используется потенциал атомной энергетики;

- отставание развития и объективный рост затрат на освоение перспективной сырьевой базы добычи углеводородов, и особенно газовой промышленности;

- отсутствие рыночной инфраструктуры и цивилизованного, конкурентного энергетического рынка. Не обеспечивается необходимая прозрачность хозяйственной деятельности субъектов естественных монополий, что негативно сказывается на качестве государственного регулирования их деятельности и на развитии конкуренции;

- сохраняющаяся высокая нагрузка на окружающую среду от топливно-энергетической деятельности. Несмотря на произошедшее за последние годы снижение производства топливно-энергетических ресурсов, отрицательное влияние ТЭК на окружающую среду остается высоким;

- высокая зависимость нефтегазового сектора и, как следствие, доходов государства, от состояния и конъюнктуры мирового энергетического рынка. Наблюдается тенденция к дальнейшему повышению доли нефти и газа в структуре российского экспорта, вместе с тем, недостаточно используется потенциал экспорта других энергоресурсов, в частности электроэнергии. Это свидетельствует о продолжающемся сужении экспортной специализации страны и отражает в достаточной степени отсталую структуру всей экономики России;

- отсутствие развитого и стабильного законодательства, учитывающего в полной мере специфику функционирования предприятий ТЭК.

Анализ свидетельствует, что эти угрозы носят уже вполне реальный характер. Диспропорции в топливно- и энергообеспечении отдельных регионов России становятся серьезной проблемой (неудовлетворительное состояние коммунальной энергетики, сбои в теплоснабжении и др.), что реально угрожает энергетической безопасности регионов. Проблема усугубляется неравномерностью размещения запасов первичных энергоресурсов, производства нефтепродуктов и электроэнергии по регионам страны, недостаточностью электрических связей Востока, Сибири и Европейской части страны. Для обеспечения энергетической безопасности необходимо решение двух первоочередных проблем.

Во-первых, необходимо осуществить модернизацию во многом устаревшей морально и изношенной физически технологической базы ТЭК и обеспечить воспроизводство его вырабатываемой ресурсной базы - обычно в новых регионах и худших природно-геологических условиях. Предусматривается, что в текущем десятилетии ввиду ограниченности инвестиций (кроме нефтяной отрасли) технологическая модернизация будет происходить в первую очередь на существующих производственных мощностях (с учетом продления сроков их службы), а в дальнейшем -

путём их коренной реконструкции и создания новых мощностей с использованием лучших отечественных и соответствующих нашим условиям зарубежных технологий.

Во-вторых, потребуется изменение структуры потребления и размещения производства топливно-энергетических ресурсов. Предусмотрено увеличение потребления атомной и гидроэнергии, угля и возобновляемых источников, а также рассредоточение добычи углеводородов из Западной Сибири по другим регионам страны (Восточная Сибирь и Дальний Восток, Европейский Север и Прикаспийский регион).

Важнейшим условием обеспечения энергетической безопасности и сбалансированного развития ТЭК станет единство целей и методов государственной энергетической политики на федеральном и региональном уровнях.

Исходя из особенностей данного взаимодействия, оптимальный уровень энергетической безопасности можно определить как такой совокупный запас внутренней устойчивости указанной сложной системы, при котором даже наиболее интенсивное из всех вероятных внешних и внутренних дестабилизирующих воздействий, не сможет вывести ее из состояния устойчивого равновесия. Тем не менее, в современных реальных условиях даже большинству развитых государств все эти задачи приходится решать на базе постоянно ограниченных по объему и качеству внутренних экономических ресурсов, а также с учетом мощных дополнительных угроз экзогенного характера, таких как промышленные аварии, международный терроризм или труднопредсказуемые по конкретным масштабам стихийные бедствия. Поэтому для быстрой мобилизации всех ограниченных ресурсов и их краткосрочной концентрации на наиболее опасных направлениях при постоянной динамичной перестройке внутренних защитных механизмов, обязательным дополнительным компонентом учета обратных связей является независимый аудит текущего уровня энергетической безопасности.

### **Список литературы:**

1. Энергетическая стратегия Российской Федерации до 2020 года
2. Дмитриев М.Э. Запас прочности отечественной экономики / М.Э.Дмитриев // Российская бизнес-газета. – 2009.- 25 февраля.- N 07 (691).- с.4-6
3. Д.А. Комолов, журнал "Экономика и ТЭК сегодня",2008
4. Региональная и национальная безопасность: учеб. пособие / под ред. И.И. Иванова .- М.: Вузовский учебник, 2009.- 100 с.
5. Нефтяной комплекс России и его роль в воспроизводственном процессе: научный доклад // Эксперт.-2005.- 25 марта.- № 4. – с. 35-56

## Реализация положений теории морской силы в сфере океанического рыболовства

Жук В.А. (г. Мурманск, ООО «Рыбный Альянс», e-mail: [zhuk-v@mail.ru](mailto:zhuk-v@mail.ru))

**Abstract:** The national sea politics of the country is «definition by the state and a society of the purposes, tasks, directions and ways of achievement of national interests of the Russian Federation at sea coast, in internal sea waters, in the territorial sea, in an exclusive economic zone, on a continental shelf of the Russian Federation and in the high sea»

Использование ресурсов Мирового океана является обязательным и необходимым условием сохранения экономической независимости и продовольственной безопасности Российской Федерации.

Мы являемся одним из ведущих рыбопромышленных государств мира. Рыбное хозяйство играет значительную роль в продовольственном комплексе страны и является одним из основных источников занятости населения в большинстве приморских регионов.

Существование и развитие рыбного хозяйства зависит в первую очередь от состояния сырьевой базы, видового состава и объема водных биологических ресурсов (ВБР), а также от системы охраны ВБР от истощения и системы регулирования ее рациональным использованием. Сырьевая база рыболовства определяется, прежде всего, возможностями науки оценивать величину и продуктивность рыбохозяйственных водоемов обитания ВБР и убедительно обосновывать прогноз ОДУ на предстоящий год и перспективу. Основу сырьевой базы рыбного хозяйства России составляют водные биоресурсы:

1) внутренних пресноводных водоемов России, в том числе озера (20 млн. га), водохранилища (4,5 млн. га), рыбоводные пруды (150 тыс. га), садковые и бассейновые рыбоводные хозяйства (250 тыс. кв. м), с годовой рыбопродукцией (выловом) в 150-250 тыс. т;

2) воды внутренних морских вод и территориального моря (береговая линия протяженностью 44,896 тыс. км. и площадь 1,0 млн. кв. км.), с годовой продукцией около 0,8-1,0 млн. т;

3) исключительной экономической зоны (ИЭЗ) России (8,21 млн. кв. км, из них 3,4 млн. км в зоне ледовитых морей Карского-Чукотского и в пределах 6,3 млн. кв. км ИЭЗ располагается над континентальным шельфом) с годовой рыбопродукцией в диапазоне 3,0-5,0 млн. т; а также океанические промысловые районы;

4) в ИЭЗ других стран (4,0 млн. кв. км) с возможным выловом до 1 млн. т;



5) в конвенционных районах (около 6,5-7,0 млн. км<sup>2</sup>) с годовой рыбопродукцией до 6 млн. т;

6) открытых частей Мирового океана (7,9 млн. км<sup>2</sup>) с годовой рыбопродукцией от 1,5 до 2 млн. т.

Таким образом, суммарно площадь всех водоемов, где сосредоточена сырьевая база России составляет 24,7 млн. кв. км.

Как видно из площадей промысловых районов, почти 50% сырьевой базы ВБР России находится в Мировом океане, в сфере действия международного права в области рыболовства.

Известно, что на протяжении многих веков люди и государства вели непримиримые войны (именно войны) за контроль - то есть власть – над ресурсами и территориями, в том числе и борьбу за обладание морем. В XXI веке освоение Мирового океана и морских ресурсов становится приоритетным направлением в развитии мировой цивилизации.

В настоящее время Россия из понятия «великая морская держава» сохранила лишь его географическую составляющую, утратив политическую, экономическую и военную. То есть, Россия сегодня не является полноценным участником, игроком в борьбе за «владение морем» (2), и, прежде всего - за экономическое обладание морем.

В тоже время в Морской доктрине РФ продекларировано: «Сущность национальной политики ведущих морских держав и большинства государств мирового сообщества в обозримом будущем составят самостоятельная деятельность и сотрудничество в освоении Мирового океана, а также неизбежное соперничество на этом пути».

А национальная морская политика страны – это «определение государством и обществом целей, задач, направлений и способов достижения национальных интересов Российской Федерации на морском побережье, во внутренних морских водах, в территориальном море, в исключительной экономической зоне, на континентальном шельфе Российской Федерации и в открытом море» (1).

В океанических районах промысла российским флотом добываются в основном мелкие пелагические виды – ставрида, скумбрия, сардинелла, окунь и др. В водах Антарктики СССР добывал до 0,5 млн. т криля, сегодня его можно добывать до 4,5 млн. т. Абсолютное преобладание в уловах России малоценных рыб – характерная черта сырьевой базы ВБР.

Если рассматривать океаническое промышленное рыболовство в контексте взглядов идеолога теории морской силы А.Т. Мэхэна (3,4), то государство своей политикой может и должно способствовать естественному развитию такой промышленности, которая будет выгодна населению всей страны (продовольствие, занятость, налоги и т.д.). Что такое национальные интересы Российской Федерации в Мировом океане? Это – «совокупность сбалансированных интересов личности, общества и государства в сфере морской деятельности, реализуемых на основе

морского потенциала государства» (1). А целью национальной морской политики является реализация и защита интересов Российской Федерации в Мировом океане и укрепление позиции Российской Федерации среди ведущих морских держав.

По установившейся традиции теория морской силы является частью геополитики, понимаемой как система взглядов на цивилизованное развитие общества (отдельных стран и мировой системы в целом), согласно которой политика государств (в основном внешняя) определяется географическими факторами (конфигурацией территории, наличием природных и ресурсов и т.п.). Вместе с тем ограниченность и переэксплуатация континентальных ресурсов усиливает соперничество ведущих мировых держав в борьбе за экономическое обладание морем, при этом противостояние в акватории Мирового океана трансформируется из блокового в региональное.

Рассматривая динамику национальных морских уловов и состояние материально-технической базы рыболовства России, по крайней мере, за последние пять лет, прослеживается явный дисбаланс общего объема брутто-регистрационного тоннажа действующего рыбопромыслового флота и добываемого сырья. Так, вылов на одну тонну регистрационного тоннажа рыбопромыслового флота России в последние годы не превысил 2 т обезличенного рыбного сырья. Заметим при этом, что именно этот показатель важен для оценки экономической эффективности использования рыбопромыслового флота. Согласно данным ФАО по величине этого показателя Россия стоит на одном из последних мест среди основных рыбодобывающих стран мира.

Становится понятным, что без радикальной реорганизации национального океанического рыболовства России, с активным участием самого государства, рыбопромышленники не смогут участвовать в сфере международного разделения труда, реализации произведенной рыбной продукции и оказании экономически оправданных услуг. Экспорт необработанного сырья - это прямой путь ускоренного уничтожения уникальных российских национальных биологических ресурсов, разрушения оставшейся рыбохозяйственной инфраструктуры государства и обнищания основной массы рыбаков.

Вылов (добыча) живых ресурсов осуществляется в пределах общего допустимого улова (ОДУ) живых ресурсов по районам их вылова (добычи) и видам живых ресурсов с учетом имеющихся наиболее достоверных научных данных, положений международных договоров Российской Федерации и решений компетентных международных организаций (ИКЕС, НАФО, НЕАФК, ИККАТ, НАСКО, АНТКОМ, ПИКЕС, НПАФК), участником которых является Российская Федерация.

Стержнем национальной морской политики России, основой общественного поведения, критерием оценки социально-экономического

развития страны, залогом ее экономической независимости и процветания должна стать идея морской державности. Эту идею необходимо возродить, укрепить в умах россиян. Идея морской державности - ориентир, маяк в деле возрождения экономической морской деятельности государства. И тогда теория морской силы (применительно к России) трансформируется в морскую стратегию государства, ядром которой станет концепция морской мощи – важнейшего фактора, влияющего на реализацию и защиту интересов Российской Федерации в Мировом океане, и укрепление ее позиций среди ведущих морских держав.

#### **Список литературы:**

1. Морская доктрина Российской Федерации на период до 2020 г., утверждена Президентом РФ 27.07.2001 г. С.33
2. Колумб Ф. Морская война //Изд-во АСТ. Сер.: Классическая военная мысль. М. 2003. 668 с.
3. Мэхэн А.Т. Влияние морской силы на историю // Изд-во АСТ. Сер.: Классическая военная мысль. М. 2002. 634 с.
4. Мэхэн А.Т. Влияние морской силы на Французскую революцию и Империю. В 2 т. (Т.1 573 с.; Т.2 603 с). Изд-во АСТ. Сер.: Классическая военная мысль. М. 2002.

## **Методика определения рационального соотношения заемных и собственных средств сельскохозяйственной организации**

**Зазимко В.Л.** (г. Краснодар, ФГОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет, кафедра «Экономического анализа», e-mail: [valena83@mail.ru](mailto:valena83@mail.ru))

**Аннотация:** A method is developed for rational correlation of borrowed and owned means in connection with own capital profitability and favorable crediting of agricultural organizations. A more objective criteria approach is formulated to determining of the type of agricultural organizations financial stability.

Аграрные преобразования современной эпохи в истории России глубоки и значимы: со второй половины 2005 г. Правительство Российской Федерации существенно активизировало свой интерес к сельскому хозяйству, инициировав в числе прочих национальный проект «Развитие АПК»; в конце 2006 г. принят Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства». Государственная политика поддержки сельского хозяйства предусматривает стимулирование привлечения кредитов на условиях субсидирования выплаты процентов. Ослабление финансовой независимости Обществ, как следствие осуществляемых мероприятий, согласно общепринятым подходам к определению финансовой устойчивости, оценивается отрицательно, а существующие понятия категории «финансовая устойчивость» не учитывают возможность рассмотрения дополнительного привлечения заемных средств, столь необходимых организациям сельской отрасли.

По оценкам отечественных экономистов, признающих недостатки существующей методики расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей (6), применяемой, в том числе арбитражными судами, в стране не было бы столько обанкротившихся хозяйств. По данным Управления развития экономики и налоговой базы АПК Департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края, начиная с 2002 года число организаций, в отношении которых возбуждена процедура несостоятельности (банкротства), возросло почти в 4 раза. Между тем, в условиях восстановительного экономического роста в сельском хозяйстве, целью финансового анализа должно стать «не вынесение вердикта», а указание направлений развития и оздоровления деятельности субъектов, в том числе и за счет заемных средств.

Ретроспективный анализ научных и практических публикаций доказывает отсутствие существенных разночтений в определениях категории «финансовая устойчивость». Наиболее собирательным является следующая формулировка. «Финансовая устойчивость – это сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования» (9). Отраслевой направленности в подобных трактовках не прослеживается. Между тем, сущность рассматриваемой категории должна быть изложена в ином смысле, отвечающем сложившимся экономическим условиям.

На наш взгляд, финансовая устойчивость - результат осуществляемой политики в области финансирования деятельности организации, успех которой заключается в повышении эффективности использования капитала.

На сегодняшний день количество относительных индикаторов, так называемых коэффициентов финансовой устойчивости (Gearing ratios – анализ - от англ. ratio – отношение, пропорция) достигает 20.

Между тем, все индикаторы в той или иной степени дублируют друг друга. Это происходит в связи с общностью формата бухгалтерского баланса, который служит основным источником информации для целей анализа.

Мы предлагаем из всего набора показателей рассчитывать коэффициент финансовой независимости (Equity to Total Assets), характеризующий проводимую политику в области финансирования и отражающий удельный вес собственного капитала в структуре источников имущества (формула (1)), и коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (коэффициент финансового левериджа, или «плечо финансового рычага»), характеризующий степень риска предприятия (формула (2)).

$$K_{авт} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}} = \frac{СК}{В} ; \quad (1)$$

$$K_{фл} = \frac{\text{Заемные средства}}{\text{Собственные средства}} = \frac{ЗК}{СК} . \quad (2)$$

Коэффициенты структуры капитала характеризуют степень защищенности кредиторов и инвесторов от возможной неуплаты долгов и практически не дают информации об экономическом потенциале организации. Это утверждение подтверждает группировка финансовых коэффициентов с использованием шкалы Чеддока (табл. 3). Средней степенью характеризуется взаимосвязь между коэффициентами структуры капитала и рентабельности собственного капитала, значения коэффициентов корреляции по ним варьируются в пределах от 0,4 до 0,6 (по модулю). При этом между показателями структуры капитала и эффективности его использования выявлена слабая корреляционная

зависимость (близка по модулю к 0,1—0,2). Описанную проблему «решает» показатель, характеризующий зависимость прибыли от расходов, связанных со структурой источников финансирования деятельности организации – «эффект финансового рычага».

Таблица 3

Корреляционная зависимость коэффициентов структуры капитала и финансовых результатов

	Коэффициенты					R <sub>пр</sub>	R <sub>к</sub>	R <sub>ск</sub>
	обеспеченности собственными средствами	автономии	финансово-зависимости	маневренности	финансового левериджа			
Рентабельность продаж R <sub>пр</sub>	-0,08	-0,04	-0,06	-0,15	0,04	1,00		
капитала R <sub>к</sub>	0,23	-0,03	0,05	0,27	0,17	0,83	1,00	
собственного капитала R <sub>ск</sub>	0,31	-0,38	0,49	0,48	0,60	0,54	0,85	1,00

Автором предложена уточненная формула для определения эффекта финансового рычага применительно для сельхозтоваропроизводителей.

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{Несх}) (\text{ЧРа} - \text{ПК}) \times (\text{ЗК} / \text{СК}), \quad (3)$$

где ЭФР - эффект финансового рычага, заключающийся в приросте коэффициента рентабельности собственного капитала, %; Несх - ставка единого сельскохозяйственного налога, выраженная десятичной дробью; ЧРа - коэффициент валовой рентабельности активов, %; ПК - средний размер процентов за кредит, уплачиваемых организацией за использование заемного капитала, %; ЗК - средняя сумма используемого организацией заемного капитала; СК - средняя сумма собственного капитала организации.

Формула (3) получена путем учета особенностей формирования данных в бухгалтерской отчетности российских организаций, а также налогообложения сельхозтоваропроизводителей: 1) вместо всей величины используемого капитала, по нашему мнению, следует из его значения вычесть сумму кредиторской задолженности организации; 2) «сумма валовой прибыли без учета расходов по уплате процентов за кредит» заменена на показатель «прибыли от продажи продукции (работ, услуг)»; 3) налог на прибыль, уплата которого осуществляется при общем режиме налогообложения не рассматривается автором как фактор, влияющий на

величину эффекта: в соответствии с действующим законодательством (7), сельхозтоваропроизводители уплачивают единый сельскохозяйственный налог, который и был введен в формулу.

Приведенная формула позволяет выделить в ней три основные составляющие: 1) дифференциальный налоговый корректор (1-Несх), который показывает, в какой степени проявляется эффект финансового левериджа в связи с уровнем налогообложения разницы доходов и расходов сельскохозяйственной организации; 2) дифференциал финансового левериджа (ЧРа-ПК), характеризующий разницу между коэффициентом валовой рентабельности активов и средним размером процента за кредит; 3) коэффициент финансового левериджа (ЗК/СК), который характеризует сумму заемного капитала в расчете на единицу собственного капитала организации.

Система показателей, предлагаемых для целей анализа структуры источников финансирования и экономического потенциала субъектов хозяйствования аграрного сектора экономики, была апробирована на примере фактических данных сельскохозяйственных организаций центральной агроландшафтной зоны Краснодарского края.

Данное исследование во всей полноте опирается на реалии работы сельскохозяйственных организаций. Тем самым разрешается проблема отсутствия отраслевой специфики в существующих методиках финансового анализа. Новшество работы заключается в изучении показателей структуры капитала во взаимосвязи с динамикой результативных показателей, а также в определении критериев, позволяющих формировать оптимальную политику финансирования сельскохозяйственными организациями. Пересмотр существующих подходов к оценке финансовой устойчивости избавляет организации, наращивающие темпы своего развития – от возможности признания по отношению к ним «кризисного финансового состояния».

#### **Список литературы:**

1. Бочаров, В.В. Финансовый анализ/В.В. Бочаров. – СПб: Питер, 2007. - 204 с.
2. Васильева, Л.С. Финансовый анализ /Л.С. Васильева, М.В. Петровская.- 3-е изд.– М.: КНОРУС, 2008. – 816 с.
3. Ефимова, О.В. Финансовый анализ/О.В. Ефимова.-5-е изд., перераб. и доп. - М.:Бухгалтерский учет, 2006.-528 с.
4. Зимин, Н.Е. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия/Н.Е. Зимин, В.Н. Солопова. М.: КолосС,2005 -384 с.
5. Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятий: Методы оценки. – М.: ДИС, 1998. – 204 с.

6. Методика расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей: утв. постановлением Правительства РФ от 30 января 2003 г. № 52- М.: Финансы и статистика, 2004.- 2 с.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2): глава 26<sup>1</sup>. Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог). – Справочная правовая система «Гарант»
8. О развитии сельского хозяйства: федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2007 г. № 264-ФЗ
9. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учеб. пособие/Г.В. Савицкая. – 5-е изд., испр. и доп.- Мн.: Новое знание, 2005 г.



## Повышение эффективности топливно-энергетического комплекса

**Зайнутдинова Э.Г.** (г. Мурманск, МГПУ, кафедра «Математического моделирования и математических методов в экономике», e-mail: dina1338@rambler.ru)

Топливо-энергетический комплекс играет огромную роль в жизнеобеспечении населения и является важнейшей структурной составляющей развития производительных сил страны и её регионов. В энергетической стратегии России на период до 2020 года ставится цель достижения максимальной эффективности использования топливно-энергетических ресурсов и потенциала энергетического сектора для роста экономики и повышения качества жизни народа. Президент Российской Федерации в своем послании Федеральному Собранию вновь наострил внимание на необходимости ускоренного технологического обновления энергетики, обеспечивающего выход ее на современные, отвечающие уровню развитых стран, рубежи энергоэффективности и энергосбережения.

Российская экономика, располагая богатейшим топливно-энергетическим потенциалом, по уровню энергоэффективности отстает от развитых стран на десятки лет. Эффективность использования энергии, даже с учетом климатических и других особенностей регионов страны, в России в несколько раз ниже, чем у конкурентов на мировых энергетических рынках. Низкий технологический уровень добывающих и перерабатывающих отраслей топливно-энергетического комплекса, определяемый сильным износом основных производственных фондов, и неэффективное использование продукции ТЭК привели к постоянно растущему энергодефициту в экономике страны. В настоящее время свыше 40% всех потребляемых в стране энергоносителей используются нерационально как в связи с прямыми потерями при производстве, в энергосистемах, так и по причине неэффективного их использования в реальном секторе экономики и в социальной сфере.

Таблица. Степень износа основных фондов по отраслям ТЭК ( в процентах)

	1996	1998	2000	2002	2004
Вся промышленность	49.8	52.9	51.3	52.9	50.6
Электроэнергетика	47.5	49.4	51.6	57.3	56.4
Топливная промышленность	51.6	54.7	50.2	52.6	51.0

Нефтедобывающая	54.7	57.9	52.3	54.8	53.0
Нефтеперерабатывающая	62.8	59.9	55.9	47.0	41.5
Газовая	45.8	50	23.7	29.6	30.4
Угольная	39.5	43.6	42.9	46.2	41.2

В электроэнергетике расход электроэнергии на собственные нужды и потери в электрических сетях постоянно возрастают, что ведет к удорожанию электроэнергии у потребителей; численность занятых, приходящихся на 1000 МВт установленной мощности, возросла в течение последнего десятилетия в 1,66 раза при сокращении производства электроэнергии на 10%. В угольной промышленности удельный расход электроэнергии на добычу угля за десять лет увеличился на 35 %, численность промышленно-производственного персонала возросла за тот же период на 25,6 % при сокращении добычи угля на 40,6 %.

При критической изношенности основных производственных фондов в отраслях ТЭК, в составе которых значительную долю составляет неисправное, и, подлежащее восстановлению технологическое и энергетическое оборудование, их полное вовлечение в хозяйственный оборот нецелесообразно, хотя загрузка производственных мощностей предприятий часто не достигает и 50%. В такой ситуации потенциал повышения эффективности ТЭК может быть обеспечен путем модернизации его материально-технической базы на основе новой техники и технологий, за счет инвестирования, что является актуальной проблемой для всех региональных и страны в целом ТЭК.

Не отработаны механизмы государственного и рыночного регулирования развития ТЭК, в частности, ценообразования. А также, исчерпаемость невозобновляемых энергоресурсов, затрудняет решение проблем повышения надежности энергоснабжения народного хозяйства и обеспечения энергетической безопасности России.

Произошедшее изменение социально-экономических отношений при переходе к рыночной системе не стало фактором развития и роста эффективности ТЭК. В 2-3 раза превосходя развитые страны по добыче углеводородного сырья на душу населения. Россия вдвое отстает от них по уровню его потребления. Душевое потребление нефти в России ниже, чем во времена СССР. Экспортная ориентация нефтегазового комплекса не обеспечена механизмами, которые позволяли бы трансформировать экспортную выручку в источники активизации внутреннего инвестиционного спроса, развития индустриально подвинутых, наукоемких производств.

Повышение эффективности ТЭК страны и составляющих его региональных ТЭК, являющееся крупной народнохозяйственной проблемой, требует максимально полного вовлечения в воспроизводственный кругооборот имеющихся в энергетическом секторе материальных, финансовых и трудовых ресурсов, активизации научно-исследовательской и предпринимательской деятельности по их наиболее полному и эффективному использованию.

Обладая богатейшим энергоресурсным потенциалом, Россия пока не может с достаточной эффективностью распорядиться им при сложившихся диспропорциях в территориальном размещении производительных сил и в отраслевой структуре топливно-энергетического комплекса, крайней изношенности технологического и энергетического оборудования в сфере производства и потребления энергии. Также из-за негативного действия целого ряда других факторов, затрудняющего обеспечение энергетической безопасности России и преодоление ее отставания от уровня энергоэффективности народного хозяйства развитых стран.

Необходим более полный учет особенностей и перспектив развития региональных ТЭК в Энергетической стратегии России до 2020 г., а также внесение соответствующих природно-ресурсному потенциалу региона корректив в региональную, особенно в инвестиционную политику государства, реализации которых способствовала бы формированию и развитию ТЭК регионов.

#### **Список литературы:**

1. Ильин С.И. Резервы повышения эффективности топливно-энергетического комплекса региона // Проблемы экономики. 2006. №2.
2. Конторович А.Э. Проблемные вопросы развития топливно-энергетического комплекса России в 2001-2005 гг. и в период 2030 г. // Энергетическая политика. - 2000. №1,2.
3. Российский статистический ежегодник: 2005.- М.: Госкомстат, 2005.
4. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года. - М.: Минэнерго России, 2001.

## **Основные принципы построения тарифов на вагонном хозяйстве Республики Казахстан**

**Искаков Б.М.** (*Республика Казахстан, г.Астана соискатель Казахской финансово-экономической академии, e-mail: iskakov82@mail.ru*)

**Аннотация:** As an economic category tariffs of a carload facilities are the form of the price for production of transport. Their construction should provide for transport agency compensation эксплуатационных charges and an opportunity of reception of profit, and for the buyer of transport services? An opportunity of overlapping of transport charges. As is known, one of the essential factors influencing a choice of the organizer of delivery of the goods, cost of transportation is.

Железнодорожный транспорт является одной из важнейших отраслей экономики страны. Большие расстояния транспортировки, относительно низкая стоимость перевозок грузов и пассажиров делает железнодорожный транспорт востребованным со стороны пользователей, обеспечивая экономические и культурные связи как внутри, так и за пределами республики.

В настоящее время в Казахстане проводится радикальная реформа железнодорожного транспорта, основной целью которого является вовлечение частных предпринимательских структур на конкурентной основе для выполнения ряда ранее единых функций железной дороги.

Расчеты за услуги, оказываемые железнодорожными организациями, осуществляются с помощью железнодорожных тарифов. Тарифы включают в себя:

- плату, взыскиваемую за перевозку грузов;
- сборы за дополнительные операции, связанные с перевозкой грузов;
- правила исчисления платы и сборов.

Как экономическая категория тарифы вагонного хозяйства являются формой цены на продукцию транспорта. Их построение должно обеспечивать для транспортного предприятия возмещение эксплуатационных расходов и возможность получения прибыли, а для покупателя транспортных услуг – возможность перекрытия транспортных расходов. Как известно, одним из существенных факторов, влияющих на выбор организатора доставки товара, является стоимость перевозки. Борьба за клиентов, неизбежная в условиях конкуренции, также может вносить коррективы в транспортные тарифы. (1)

Но вопросы регулирования тарифов на железнодорожных дорогах Республики Казахстан относятся к числу сложнейших. Это объясняется

той ролью, которую играли и играют железные дороги в экономике нашего государства.

Отличительной особенностью тарифов на грузовые железнодорожные перевозки является то, что они не определяют уровень стабильности транспорта как самостоятельной отрасли, работающей в условиях самофинансирования, но и наряду с другими факторами оказывают воздействие на экономическое положение предприятий и отраслей материального производства. В условиях огромных размеров территории Республики Казахстан в сочетании со сложившимся размещением производительных сил роль железнодорожных тарифов приобретает особую значимость в экономике страны.

В этих условиях на грузовой тариф возлагается еще одна задача - формирование заинтересованности частного предпринимательства и частного капитала в участии в перевозочном процессе. В то же время реформы отрасли не должны привести к неожиданным и необратимым последствиям для экономики страны. Поэтому реформирование грузового тарифа является одной из первостепенных и наиболее значимых задач и ее решение должно быть продуманным и взвешенным.

Освобождение цен в промышленности, с сохранением государственного регулирования на железнодорожном транспорте, поставила его в весьма сложное положение, неадекватное другим отраслям народного хозяйства. Получаемые материальные ресурсы по свободным ценам, железные дороги в то же время ограничены жестко установленным уровнем тарифа. Все это привело к снижению рентабельности железнодорожных грузовых перевозок с устойчивым ростом убытков в пассажирском движении, которые ввиду отсутствия средств в республиканском бюджете, приходится возмещать за счет грузовых средств.(2)

Существующая методика построения тарифов не только не соответствует принципам рыночной экономики, но и не обеспечивает железнодорожному транспорту технологически необходимого уровня доходов, позволяющего поддерживать в нормальном состоянии и своевременно обновлять свои основные средства.

При определении технологически и экономически обоснованной системы оказания услуг участников перевозочного процесса, а также выработки методики расчета цен на эти услуги должны соблюдаться следующие принципы:

1. Оказываемые услуги должны отвечать как интересам покупателя услуг, так и интересам продавца услуг.

2. Тарифы на услуги участников перевозочного процесса должны покрывать необходимые затраты на оказание услуги и обеспечивать определенный уровень рентабельности, достаточный для покрытия инвестиционных и иных потребностей продавца услуги.

3. Структура и составляющие части цены должны соответствовать технологии организации перевозок. Расчет ценовых нормативов должен быть легко контролируемым.

Таким образом, политика цен на услуги предоставления грузового перевозчика, должна вытекать из новых юридических, экономических, организационных и технологических взаимоотношений между участниками перевозочного процесса и реализовать основные функции, возложенные на цены.

Методы расчета тарифов определяются их основными функциями, которые заключаются в формировании денежных средств, предназначенных для покрытия издержек и обеспечения определенного уровня рентабельности, достаточного для покрытия инвестиционных и иных потребностей продавца услуги.

Вышеизложенные факторы определяют следующие принципы построения новой тарифной политики грузового перевозчика:

1. Механизм тарифообразования должен предоставлять возможность выделения доли каждого участника перевозочного процесса в тарифе.
2. Дифференциация тарифов должна определяться с точки зрения и интересами покупателя услуги и государства.
3. Суммарные доходы от оказания услуг должны обеспечивать производителю услуг покрытие необходимых затрат на их производство и определенный уровень рентабельности, достаточный для покрытия инвестиционных и иных потребностей.
4. Тарифы на услуги субъектов рынка железнодорожных услуг должны иметь прозрачную структуру, удобную для контроля над ними.

В соответствии с 4-м принципом построения нового тарифа стоимость основной услуги грузового перевозчика, как плата за перевозку груза определяется трехставочной формулой с выделением условно-постоянной и переменной частей расходов в тарифе.

Услуги железнодорожного транспорта имеют сложную структуру, состоящую из, возможно, нескольких простых (элементарных) услуг, и, соответственно структура тарифа определяется факторами спроса, то есть интересами покупателя услуг, который желает знать, за что именно он платит и технологией производства услуги. Показатели, характеризующие объемы предоставляемых услуг, используются в структуре тарифа в качестве измерителей услуг (или измерителей дохода по ним) и являются доходными измерителями. Объем услуги измеряется вектором объемов интегрируемых простых услуг (доходных измерителей), а алгоритм расчета стоимости интегрированной услуги, представляет собой скалярное произведение объемов услуг, входящих в её структуру и ценовых нормативов.

Основная услуга грузового перевозчика, оказываемая клиентам (грузоотправителям и грузополучателям) на основании договора перевозки

между перевозчиком и клиентом является комплексной услугой, состоящей как из собственных услуг перевозчика, так и транзитных услуг оператора МЖС и оператора локомотивной тяги. Соответственно стоимость услуги грузового перевозчика состоит:

$$S=S_n+S_{\text{лок}}+S_{\text{МЖС}},$$

где

$S_n$  - стоимость собственной услуги перевозчика в комплексной услуге ;

$S_{\text{лок}}$  - стоимость транзитных услуг оператора локомотивной тяги в комплексной услуге;

$S_{\text{МЖС}}$  - стоимость транзитных услуг оператора МЖС в комплексной услуге .

Создание частных перевозчиков и предоставление им в соответствии с Законом РК «О железнодорожном транспорте» услуг магистральной железнодорожной сети на равной и недискриминационной основе диктует необходимость установления стоимости этих услуг и выделения их из существующего тарифа на перевозку, в качестве самостоятельного тарифного руководства.(3)

Причем тарифная методика по установлению платы за услуги магистральной железнодорожной сети, следовательно, стоимость услуг других участников перевозочного процесса (например АО «Қазтеміртранс») может формироваться на рыночной основе.

Однако, одновременно с созданием на их базе самостоятельных юридических лиц актуализируется задача установления цен и на их услуги. При этом, они получают возможность более гибко подходить к ценообразованию, чем естественные монополисты. Это касается, например, услуг, что обеспечивает более благоприятные условия для клиентов и дополнительный объем заказов.

Поэтому для АО «НК «Қазақстан Темір Жолы» не менее важной является проблема методологического обеспечения ценообразования в зависимых (управляемых) акционерных обществах, позволяющего максимально полно использовать преимуществ нерегулируемого установления цен на свою продукцию с целью получения новых потребителей.

### Список литературы:

1. Кизатов Е.А. формирование и развитие магистральной железно дорожной сети // Магистраль. – 2003. № 2.- с.49-60.
2. мехов А.А. Маркетинговые модели транспортного рынка .- .:Транспорт, 1998
3. акон Республики Казахстан «О железнодорожном транспорте»

С

3

## **Системы бюджетирования предприятий и организаций с применением функционально-стоимостного анализа**

**Клименко А.Д.** (*г. Чебоксары*)

В системе управления предприятиями и организациями одно из ключевых мест занимает бюджетирование, реализуемое на основе планирования финансово-экономической деятельности и контроля исполнения бюджетных показателей. Система бюджетирования дает возможность руководителям заглянуть вперед и спланировать оптимальное развитие организаций, увидеть выгодные возможности и инвестировать в перспективные направления бизнеса, распределить ресурсы и оптимизировать затраты для достижения поставленных целей.

Для современного промышленного предприятия бюджетирование - это система согласованного управления отдельными его подразделениями на основе систематической обработки экономической информации в условиях динамично изменяющегося бизнеса. При этом основная задача бюджетирования заключается в повышении эффективности работы хозяйствующего субъекта на основании целевой ориентации и координации всех событий, охватывающих изменение хозяйственных средств предприятия и их источников, выявлении рисков и снижения их уровня, а также повышения гибкости в функционировании экономического субъекта.

Одним из инструментов управления экономической деятельностью организаций, используемых для решения данных проблем, является функционально-стоимостной анализ, который начал активно применяться западными компаниями еще с середины 60-х годов.

ФСА предлагает рассматривать не объект, а его функции, поскольку именно функции и уровень их выполнения интересуют потребителя.

Применение ФСА в системе управления организацией позволяет совершенствовать управление при минимальных расходах на содержание аппарата управления.

На более чем половине российских предприятий система планирования по многим причинам неэффективна. Планы зачастую являются неполными и разрозненными, система показателей не отражает полной картины текущей деятельности. Причин неэффективного планирования достаточно много.

Наиболее важными из них являются попытки реализовать системы бюджетирования на основе существующих организационных структур, которые и морально, и функционально устарели. Вторая причина –



нежелание руководителей построить финансовую структуру организации на основе оптимизированной во всех отношениях организационной структуры.

ФСА, на наш взгляд является именно тем действенным средством, которое поможет пересмотреть функции управления практически в любой организации и оптимизировать структуру.

Управленческий ФСА позволяет выявить внутренние ресурсы на предприятии: снизить себестоимость продукции за счет уменьшения затрат на аппарат управления, улучшить качество выполняемых работ вследствие отказа от осуществления ненужных функций, перераспределить затраты в соответствии со значимостью функций, сократить аппарат управления в случае его нерационального использования, выявить и устранить «узкие» места в управлении и на производстве, уменьшить затраты на функционирование предприятия. Тем, что управленческий ФСА позволяет вследствие совершенствования организационной структуры управления предприятием или его подразделением повысить качество выполнения работ при одновременном сохранении или сокращении затрат, обуславливается актуальность применения этого метода в организациях в условиях рынка.

В результате проведения общего функционально-стоимостного анализа разрабатывается оптимальная структура бизнес-процесса с оптимальными параметрами по времени и стоимости. При этом оптимальное или желаемое количество параметров задается стратегическими целями организации.

Традиционная система учета затрат на предприятии не оперирует процессами и их взаимодействиями. Объектами учета затрат являются ресурсы, приобретаемые предприятием для своей деятельности: затраты на труд, амортизация оборудования, основных средств, стоимость сырья и материалов, административно-управленческие расходы и т.п. Такая система учета затрат позволяет учитывать затраты в рамках простых причинно-следственных связей.

Между ресурсами, которые используются в качестве механизмов и управлений, причинно-следственные связи имеют более сложную природу. Из-за этого в традиционной системе учета затрат невозможно прямым способом определить, каким образом стоимость управленческого персонала переносится на стоимость конечной продукции. Мы знаем, что без управления предприятие не может работать, но мы не видим, как именно управление превращается в конечный результат.

В рамках метода ФСА стоимость ресурсов учитываются по месту их использования в рамках сети процессов.

Управление также является ресурсом, который предприятие приобретает, производит и использует в своей деятельности.

Управление так же, как и механизм, может являться простым или производным ресурсом.

В этом случае, когда для управления используется простой ресурс, его стоимость заранее известна и основная проблема возникает при распределении этой стоимости по конкретным процессам и функциям.

Проведение функционально-стоимостного анализа является трудоемкой задачей. Основные трудности, с которыми сталкиваются специалисты при проведении ФСА, связаны с недостатком или отсутствием исходных данных о процессах и стоимости ресурсов, потребляемых этими процессами. В ходе проведения ФСА эти данные необходимо собирать и обрабатывать.

Особенностью проведения ФСА является также то, что нельзя правильно определить стоимость основного процесса, не определив предварительно стоимость обеспечивающих процессов и процессов управления. Из-за этой особенности метода ФСА его внедрение часто приводит к противоречию со стремлением руководителей различных уровней в организации фокусироваться на основных процессах, отодвигая на второй план процессы управления и обеспечивающие процессы.

Трудоемкость метода предполагает также необходимость использования соответствующих средств обработки информации. Это, в свою очередь, делает метод ФСА достаточно дорогим.

Однако работы по ФСА проводятся в отрыве от экономических расчетов на предприятиях и в организациях. Поэтому экономические нормативы действующего производства не охвачены функциональным подходом, базируются на предметном экономическом анализе, планировании от достигнутого уровня.

ФСА-информацию можно использовать как для текущего оперативного управления, так и для принятия стратегических решений. На уровне тактического управления информацию из ФСА-модели можно использовать для формирования рекомендаций по увеличению прибыли и повышению эффективности деятельности организации.

Основные направления использования ФСА-модели для реорганизации бизнес-процессов - это повышение производительности, снижение стоимости, трудоемкости, времени и повышение качества.

Одним из способов повышения эффективности системы управления является внедрение на предприятии экспресс-бюджетирования, основанного на построении ФСА-модели, которое позволяет быстро и без существенных затрат организовать на предприятии бюджетирование начального уровня.

Этот метод подходит для предприятий, желающих получить результат от создания бюджета в достаточно сжатые сроки силами ограниченного количества сотрудников.

Понимание того, что же собственно такое – бюджетное управление - пока довольно редкое явление даже среди руководителей финансовых служб предприятий. Между тем сам термин «бюджетирование» широко используется и привлекает к себе внимание, как модная управленческая технология. На наш взгляд, необходимо внимательно разобраться, какие принципы являются ключевыми для технологии бюджетирования, чтобы отличать «правильное» бюджетирование от «ложного».

Руководитель любой компании по средствам бюджетирования стремится решить задачи оптимизации ресурсов и бизнес-процессов, обеспечить планируемость и прозрачность финансовых потоков, контроль за деятельностью ключевых подразделений и ответственных исполнителей, мотивированность сотрудников на решение задач, стоящих перед компанией.

Достижению этих целей, как правило, предшествует два основных этапа:

- разработка и внедрение системы бюджетирования;
- непосредственно ее реализация.

Руководство предприятия впервые сможет взглянуть на свой бизнес в целом, получит возможность прогнозирования, а значит управления эффективностью операционной деятельности, ликвидностью и стоимостью активов компании.

В процессе составления бюджета и анализа полученных отчетных форм будут выявлены недостатки существующей системы планирования и управления, выполняемых ими функций, необходимость их совершенствования станет очевидной и для руководства предприятия, и для самих экономистов.

На основании этого уже можно начинать деятельность по изменению структуры планирования, постепенно вовлекая в нее все подразделения предприятия для внедрения комплексной системы бюджетного управления.

## Некоторые вопросы государственного регулирования нефтегазового комплекса России

Корягина Т.В. (г. Мурманск, e-mail: [kor-tatiana@yandex.ru](mailto:kor-tatiana@yandex.ru))

**Annotation:** The article discusses the influence of oil industry upon Russian economics. The author distinguishes the existing problems of oil industry, point to the failures of state regulation, and suggests ways of improving industrial policy in oil industry.

В настоящее время топливно-энергетический комплекс является основной бюджетообразующей отраслью, был и остается фундаментом народного хозяйства России. Он обеспечивает около 25% производства ВВП, 30% объема промышленного производства и доходов консолидированного бюджета России, примерно 50% доходов федерального бюджета, экспорта и валютных поступлений (1). Наибольший удельный вес в этих показателях принадлежит нефтегазовому комплексу (НГК), который в настоящее время выполняет роль "локомотива" российской экономики. Например, в 2008 году доходы федерального бюджета на 36,6% были обеспечены за счет налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) на нефть. По сравнению с 2007 годом поступления НДПИ выросли на 42,9%. На экспорт направляется около 50% добываемой в России нефти; по объемам поставок нефти на мировой рынок наша страна занимает второе место после Саудовской Аравии. Высокая зависимость экономики России от нефтегазового комплекса, необходимость долгосрочного обеспечения устойчивых темпов роста экономики страны предъявляет повышенные требования к перспективному развитию данной сферы. Однако ведущая роль НГК не может быть постоянной, в последние годы он работает в режиме истощения своего производственного потенциала, обеспеченного инвестициями предыдущих десятилетий: отстает процесс воспроизводства минерально-сырьевой базы, прирост извлекаемых запасов нефти за счет разведочных работ существенно меньше её добычи и списания запасов, продолжается падение показателя нефтеотдачи, высок уровень износа основных фондов, неэффективно работает российская нефтепереработка.

Проблемы, препятствующие эффективному развитию нефтегазового комплекса обусловлены как объективными, так и субъективными факторами. К первым относятся – истощение недр, неблагоприятные горно-геологические условия залегания углеводородов, неудобное экономико-географическое расположение месторождений.

Основным субъективным фактором является неэффективность

государственной политики в нефтегазовом секторе. Несмотря на то, что в последние годы государством уделяется повышенное внимание НГК, система регулирования комплекса остается малоэффективной, излишне переусложненной и противоречивой. Непринятие или несвоевременное принятие стратегически важных решений ухудшает состояние отрасли. Отсутствие гибкой системы налогообложения НГК, учитывающей особенности отдельных месторождений, приводит к недополучению бюджетом доходов, преждевременному прекращению разработки мелких месторождений, остаточных и трудноизвлекаемых запасов, и, как следствие, неполноте освоения недр. Существующее налоговое законодательство оказывает отрицательное влияние на развитие НГК: оно не стимулирует ни инвестиции из собственных источников недропользователей, ни рациональное природопользование; очевидна его неадекватность интересам как собственника недр (государства), так и частных компаний.

Действующая система регулирования НГК не способствует развитию неинтегрированных компаний: доля малого и среднего бизнеса в добыче нефти составляет 5%. До настоящего времени не определен юридический статус малого нефтегазового предприятия.

Не выстроен механизм финансирования геологоразведочных работ: затраты государства на геологическое изучение нефтегазоносных участков невелики: в 2005 году на указанные цели было направлено 7,3 млрд рублей, в 2006 году – 6,9 млрд. рублей, в 2007 году – 9,4 млрд. рублей (2). Задачи по финансированию геологоразведочных работ возлагаются главным образом на недропользователей. Однако частные компании, обеспеченные сырьем на 23-25 лет, не заинтересованы изучать за счет своих средств территории расположенные за пределами лицензионных площадей: в 2005 году в разведочное бурение российские нефтегазовые компании вложили всего 12,7 млрд рублей, что составляет менее 6% производственных капиталовложений.

Современное состояние и накопившиеся проблемы НГК свидетельствуют о том, что возможность поступательного развития отрасли исчерпана, поэтому в ближайшее время ее эффективное функционирование будет зависеть от грамотно выстроенной промышленной политики государства.

Приоритетными направлениями государственной политики в этой сфере должны стать: разработка специального нефтегазового законодательства, гармонизированного с другими отраслями права, в котором должны быть детально прописаны особенности лицензирования, геологоразведки, добычи, транспортировки и налогообложения НГК; обеспечение унификации терминов и базовых положений сопряженных сфер регулирования; развитие отраслевой науки, стимулирование применения инновационных технологий; возвращение государства в

геологоразведку, стимулирование геологического изучения недр; стимулирование развития малого горного предпринимательства.

Одним из направлений повышения эффективности государственной политики в НГК является совершенствование системы налогообложения нефтегазового сектора. В процессе реформирования существующей системы налогообложения следует переходить к более совершенной (по сравнению с действующей), но одновременно более сложной форме налогообложения нефтедобычи – налогообложению чистого дохода. Чистый доход представляет собой разность между полученной недропользователем выручкой от реализации углеводородного сырья и затратами, понесенными на освоение участка недр. В нем в конечном счете отражаются все горно-геологические и экономико-географические характеристики месторождения, поэтому налогообложение чистого дохода обеспечивает реальную дифференциацию налоговой нагрузки в зависимости от конкретных условий добычи. Такой подход позволит осваивать месторождения с повышенными капитальными, эксплуатационными и транспортными затратами.

Создаваемая система налогообложения НГК должна включать комплекс льгот стимулирующих скорейший ввод в эксплуатацию новых месторождений; наиболее полное извлечение углеводородного сырья, что обеспечит максимальный срок освоения месторождения; увеличение объемов работ по внедрению новых технологий, методов увеличения нефтеотдачи, работ по вводу низкорентабельных, бездействующих скважин.

Для повышения эффективности государственного регулирования НГК следует изменить пропорции перераспределения ресурсных налогов между бюджетами в пользу бюджета субъекта. Такая мера позволит увеличить возможности регионального участия в экономическом регулировании нефтегазового сектора. При этом необходимо обеспечить целевое использование НДС, поступающего в бюджет субъекта РФ на воспроизводство минерально-сырьевой базы региона. Принимая во внимания нарастание социально-экономических проблем по мере истощения месторождения, необходимо установить дифференцированные нормативы межбюджетного распределения ресурсного налога в зависимости от стадии освоения месторождения. Особенно важна такая мера на стадии завершающей добычи, в период объективно наименьших налоговых поступлений. Для расширения возможностей регионального регулирования, необходимо все средства от уплаты НДС оставлять в бюджете субъекта, то есть в пределах региона добычи, что позволит поддержать социально-экономическое развитие региона.

Не менее важным направлением является возвращение к вопросу о более широком использовании соглашений о разделе продукции (СРП) в нефтяной отрасли, основная сущность которых заключается в обеспечении

стабильных условий эксплуатации месторождений. СРП могут послужить одним из методов создания экономических предпосылок освоения морских месторождений Арктики. Континентальный шельф имеет огромное стратегическое и экономическое значение для России: ресурсный потенциал российских морей на сегодняшний день является единственным серьезным резервом углеводородов. По некоторым оценкам, ресурсы континентального шельфа России составляют четверть мировых; около 85% ресурсов углеводородного сырья шельфа России сосредоточено в недрах арктических морей. Однако стабильная и эффективная система освоения шельфа северных морей до настоящего времени в России не создана.

#### **Список литературы:**

1. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года [электронный ресурс]: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28.08.03 №1234-р – Консультант Плюс: Версия Проф. – Электрон. дан. и прогр. – Консультант Плюс. – М.: 2007. – Режим доступа: Локальная сеть Мурманской областной научной библиотеки – Загл. с экрана.
2. Вопрос о приросте / Кутузова М. // Нефть России. – 2007. – № 4 – с. 32-36

## Применение метода экспертных оценок в сфере качественного и количественного анализа экономического риска

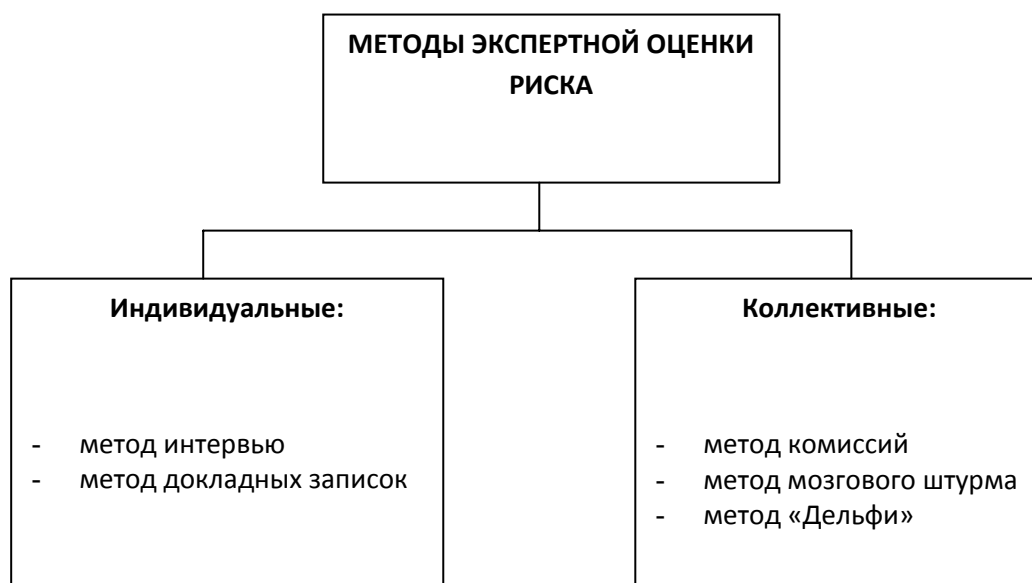
**Кузнецова Е.С.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, [rybsbyt@mail.ru](mailto:rybsbyt@mail.ru))

**Annotation:** The article highlights the importance of expert valuations for the process of the quantitative analysis of risks. A special attention is paid to the comparison of individual expert valuations and collective expert valuations, their strong and weak points.

В отечественной и зарубежной практике риск-менеджмента наиболее доступными и популярными являются методы статистического анализа рисков. Однако существуют ситуации, когда по различным причинам, особенно в связи с отсутствием достоверной информации, использование статистического метода количественной оценки рисков не представляется возможным. В таких случаях широко применяются методы, использующие результаты опыта и интуицию, то есть эвристические методы, или методы экспертных оценок.

Особенностью эвристических методов и моделей является отсутствие строгих математических доказательств оптимальности получаемых решений. Примерами традиционных эвристических процедур являются различные экспертизы, консилиумы, совещания и т.п., результатом которых являются экспертные оценки состояния объекта исследования.

В практической деятельности применяются как индивидуальные, так и коллективные (групповые) экспертные оценки (опросы) (рис. 1).





## Рис. 1. Методы экспертной оценки риска

Основными задачами использования **индивидуальных экспертных оценок** являются:

- прогнозирование хода развития событий и явлений в будущем, а также оценка их в настоящем (применительно к анализу и оценке рисков это выявление источников и причин риска, прогнозирование действий конкурентов, установление всех возможных рисков, оценка вероятности наступления рисков событий, назначение коэффициентов относительной важности (значимости последствия) и ранжирование рисков, выявление путей снижения рисков и многое другое);
- анализ и обобщение результатов, представленных другими экспертами;
- составление сценариев действий;
- выдача заключений на работу других специалистов и организаций (рецензии, отзывы, экспертизы и т.п.).

Достоинствами индивидуальной экспертизы являются оперативность получения информации для принятия решений и относительно невысокий уровень затрат.

В качестве недостатка следует выделить высокий уровень субъективности и, как следствие, отсутствие уверенности в достоверности полученных оценок.

Указанный недостаток призваны устранить или ослабить **коллективные экспертные оценки**.

Общая схема коллективных экспертных опросов включает следующие основные этапы:

1. подбор экспертов и формирование экспертных групп;
2. формирование вопросов и составление анкет;
3. работа с экспертами;
4. формирование правил определения суммарных оценок на основе оценок отдельных экспертов;
5. анализ и обработка экспертных оценок.

Процессу группового обсуждения, по сравнению с индивидуальными оценками, присущи некоторые отличительные особенности: коллективные оценки, как правило, менее субъективны, и решения, принятые на их основе, связаны с большей вероятностью осуществления.

Используя групповые экспертные процедуры, предполагают, что при решении проблем в условиях неопределенности мнение группы экспертов надежнее, чем мнение отдельного эксперта, т.е. что две группы одинаково компетентных экспертов с большей вероятностью дадут аналогичные ответы, чем два эксперта. Предполагается также, что совокупность индивидуальных ответов экспертов должна включать «истинный» ответ.

Исследование эффективности метода коллективной генерации идей показало, что групповое мышление производит на 70% больше ценных новых идей, чем сумма индивидуальных мышлений (2).

С помощью этого метода может успешно решаться ряд задач управления рисками:

- выявление источников и причин риска, установление всех возможных рисков;
- выбор направлений и путей снижения риска;
- формирование полного набора и качественная оценка вариантов, использующих различные способы снижения риска или их комбинацию и др.

К числу важнейших недостатков метода коллективной генерации идей относится значительный уровень информационного шума, создаваемого тривиальными идеями, спонтанный и стихийный характер генерации идей.

При использовании результатов групповых экспертных процедур, осуществляемых посредством открытого обсуждения поставленных проблем, следует учитывать такое явление как «сдвиг риска» (1).

Феномен «сдвига риска» означает, что после проведения открытой групповой дискуссии возрастает уровень рискованности принимаемых решений. Существует ряд гипотез, объясняющих это явление: диффузия ответственности, ознакомления, лидерства, изменения полезности, риска как ценности и др.

В настоящее время наиболее распространенным объяснением явления «сдвига риска» является использование гипотезы риска как ценности. Она исходит из идеи, согласно которой люди ценят риск, и в групповой ситуации многие из них, в том числе и так называемые осторожные индивиды, стремятся повысить свой статус в группе. Поэтому в условиях групповой дискуссии они меняют свои оценки в сторону большего риска с целью создать о себе представление как о людях решительных, способных и умеющих рисковать.

Таким образом, данная гипотеза исходит из того, что сотрудники стремятся рисковать не меньше, чем другие члены коллектива. Если у конкретного члена группы уровень предпочтения риска оказывается значительно ниже среднего для группы, то это может вызвать у него беспокойство и опасения по поводу того, как к этому отнесется группа.

Учитывая большую условность метода экспертных оценок, некоторые специалисты относятся к нему с недоверием, считая, что нет гарантии того, что полученные оценки достоверны. Действительно, точно оценить достоверность полученных результатов нельзя. Вместе с тем, существующие способы определения достоверности экспертных оценок основаны на предположении, что в случае согласованности действий экспертов достоверность оценок гарантируется.

В действительности это не всегда так, и существуют примеры, когда отдельные эксперты, не согласные с мнением большинства, давали правильные оценки.

Однако, как показала практика использования экспертных оценок, в подавляющем большинстве случаев при согласованности мнений экспертов их оценки оказывались правильными.

Следует отметить, что при нахождении оценок экспертным путем помимо погрешности, вносимой недостатком информации об исследуемом объекте и недостаточной компетентностью экспертов, возможна и погрешность совсем другого рода, обусловленная заинтересованностью экспертов в результатах экспертизы, что обязательно скажется на их достоверности. Наличие такого рода погрешностей может значительно исказить оценки (3).

Устранение указанных недостатков достигается использованием соответствующих методов и, в первую очередь, посредством правильной организации экспертной процедуры, начиная от подбора экспертов до обработки их мнений.

Таким образом, характерными особенностями методов экспертных оценок и моделей их реализации как инструмента научного решения сложных неформализуемых проблем являются:

- во-первых, научно обоснованная организация всех этапов экспертизы, обеспечивающая эффективность работы на каждом из этапов;
- во-вторых, применение количественных методов как при организации экспертизы, так и при оценке суждений экспертов на основе формальной групповой обработки результатов их мнений.

Эти особенности отличают методы экспертных оценок от обычной давно известной экспертизы, применяемой в различных сферах человеческой деятельности.

### **Список литературы:**

1. Агарков, С. А. Риск-менеджмент (Управление рисками) : учеб. пособие / С. А. Агарков, Е. С. Кузнецова. - СПб. : Инфо-да, 2009. - 115 с.
2. Гончаров, Д. С. Комплексный подход к управлению рисками для российских компаний / Д. С. Гончаров. – М. : Вершина, 2008. - 224 с.
3. Князевская, Н. В. Принятие рискованных решений в экономике и бизнесе / Н. В. Князевская, В. С. Князевский. - М. : Контур, 1998. - 159 с.

## **Влияние факторов неопределенности и риска на процессы планирования и прогнозирования в системе менеджмента промышленного предприятия**

**Кузнецова Е.С.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: [rybsbyt@mail.ru](mailto:rybsbyt@mail.ru))

**Евграфова Л.Е.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: [evgrafova\\_le@mail.ru](mailto:evgrafova_le@mail.ru))

**Annotation:** The article covers the problem of consideration the factors of vagueness and risk in the process of planning and forecasting of the industrial enterprises. A special attention is paid to the improvement of the effectiveness of the systems of planning and risk-management.

В условиях рыночных отношений планирование является одним из важнейших условий организации эффективной работы предприятия. Планирование охватывает все основные сферы его производственно-хозяйственной деятельности: сбыт, финансы, производство, закупки, научные и проектные разработки, которые тесно взаимосвязаны. Эта деятельность опирается на выявление и прогнозирование спроса, анализ и оценку имеющихся ресурсов и перспектив развития хозяйственной конъюнктуры. Отсюда вытекает необходимость увязки планирования с маркетингом и контролем с целью постоянной корректировки показателей производства и сбыта вслед за изменениями спроса на рынке.

*Планирование* на предприятии заключается в установлении целей его деятельности на определенный период, путей их реализации и ресурсного обеспечения. Оно предусматривает разработку комплекса мероприятий, определяющих последовательность достижения конкретных целей с учетом возможностей наиболее эффективного использования ресурсов каждым производственным подразделением и предприятием в целом (3). Основные элементы планирования на предприятии следующие:

- прогнозирование перспективных концептуальных целей и способов их достижения на базе прогнозов развития отдельных отраслей, регионов и экономики страны в целом. Как элемент внутрипроизводственного планирования прогнозирование непосредственно связано с маркетингом и принимает форму рыночной стратегии предприятия;

- постановка задач планирования на основе прогноза, установление ориентировочных сроков их выполнения и необходимого ресурсного обеспечения;

- корректировка плана, заключающаяся в разработке программы, в которой устанавливаются конкретные сроки выполнения плановых заданий,

производят увязку отдельных этапов реализации программы, поставок, производственных и сбытовых операций;

- составление бюджетов, или смет затрат материалов, капитальных вложений, поступлений и расходования наличных денег и др., на основе которых определяют функции каждого подразделения и исполнителей, ответственных за определенные операции;

- конкретизация плана - завершающий элемент, включающий конкретные установки по реализации принятых решений в отдельных звеньях предприятия.

Если разработку прогнозов и формирование общих плановых задач выполняют для определения перспектив развития предприятия в целом, то все остальные элементы планирования в основном прорабатывают и реализуют на уровне подразделений. При этом необходима их взаимоувязка по всей совокупности натуральных и стоимостных показателей (2).

Функционирование любого предприятия в рыночной среде сопряжено с опасностью потерь, представляющих собой *коммерческие риски*, то есть неопределенность достижения возможного результата хозяйственной деятельности. Вероятность потерь или недополучение ожидаемых денежных средств означает финансовый риск. На финансовом рынке и рынках реальных активов неопределенность является источником доходов и рисков. Между уровнями риска и доходности капитала существует прямая зависимость - чем выше риск, тем больше доход.

Выделяют чистые риски, предполагающие возможность получения только убытка, и спекулятивные риски, допускающие получение либо положительного, либо отрицательного результата. Финансовые риски - это спекулятивные риски, которые не исключают потери от проведения отдельных операций в финансово-кредитной и биржевой сферах.

Неопределенность достижения того или иного результата хозяйственной деятельности предприятия предопределена влиянием экзогенных (внешних) и эндогенных (внутренних) факторов.

К **экзогенным факторам неопределенности** относятся: политическая нестабильность, социально-экономическая напряженность, национальные, межэтнические столкновения; региональные и отраслевые особенности развития; неустойчивость финансового рынка и национальной валюты, инфляция; потребность в инвестициях, потребительский спрос.

Данные факторы неопределенности порождают факторы риска, которые можно подразделить на следующие группы (1):

- *политические факторы риска*: вероятность радикальных изменений в составе правительства или проводимой им политики; экспроприация (безвозмездное изъятие) собственности; местное законодательство, регулирующее право собственности; качество

государственного управления, государственное вмешательство в управление предприятием; бюрократизм; взаимоотношения с соседними государствами; протекционизм; социально-культурные условия, национальные особенности;

- *экономические факторы риска*: реальные темпы экономического роста; масштабы экономики, доступность источников энергии, наличие и стоимость рабочей силы в регионе, платежный баланс страны, отношение официальных золотовалютных резервов к импорту;

- *финансовые факторы риска*: ограничительные меры по отношению к движению товаров и капитала, конвертируемость национальной валюты, регулирование цен, ставки налогообложения, стабильность национальной валюты, уровень инфляции, возможность привлечения иностранного капитала, внешний долг региона страны.

Перечисленные факторы риска формируют макросреду функционирования промышленного предприятия.

*Эндогенные факторы неопределенности* непосредственно зависят от деятельности предприятия и обусловлены невозможностью точного прогнозирования ее основных параметров. К эндогенным факторам относятся изменения: технологии и структуры основных производственных фондов, их функционального и экономического износа; емкости рынка сбыта, объемов производства, конкурентоспособности предприятия; постоянных и переменных издержек, рентабельности производства, доходности инвестированного и собственного капитала; источников финансирования деятельности предприятия, стоимости заемного, привлеченного и размещенного капитала.

Эндогенные факторы неопределенности на предприятии связаны с изменением переменных, определяющих уровень рентабельности и доходности капитала и порождают ряд рисков в области финансирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Процентный риск возникает из-за колебания процентных ставок по заемному капиталу, что приводит к изменению затрат на выплату процентов от доходов на инвестиции, и, следовательно, к изменению величины прибыли и даже к убыткам по сравнению с ожидаемыми результатами. Производственные предприятия сталкиваются с этим видом риска при использовании заемного капитала для инвестиций в реальные активы или финансовые активы (депозиты на денежных рынках, государственные ценные бумаги, ценные бумаги других предприятий).

Кредитный риск для предприятия заключается в возможном отказе коммерческого банка предоставить или продлить кредит. Это риск неспособности выплачивать процент по ссуде и погасить основную сумму задолженности. В условиях предоставления займа уровень кредитного риска возрастает с увеличением суммы займа и периода его возраста.

Бизнес-риск выражается в способности предприятия поддерживать

уровень дохода на вложенный капитал. В акционерном обществе - это возможность поддерживать дивиденды на не снижающемся уровне. Бизнес-риск возникает в результате просчетов во внутрифирменном планировании, организации производства, маркетинговой стратегии и сбыте продукции.

Инвестиционный риск - риск, порождаемый фондовым рынком. Сущность инвестиционного риска выражается в риске потери инвестируемого капитала или ожидаемого дохода. При оценке инвестиционного проекта необходимо учитывать фактор неопределенности и связанный с ним риск осуществления инвестиций.

Валютный риск вызван краткосрочными или долгосрочными колебаниями курса валют на финансовом рынке. Этому виду риска подвержены: промышленные предприятия, покупающие и продающие товары за границей на иностранную валюту; предприятия, имеющие филиалы за границей; финансовые организации, осуществляющие валютные операции.

Все перечисленные риски (или, как минимум, наиболее значимые риски) должны найти отражение в системе планов промышленного предприятия. Таким образом можно сформировать эффективную систему риск-менеджмента на предприятии и обеспечить рациональное финансирование риска. Более того, эффективность самих процессов планирования и прогнозирования на промышленных предприятиях во многом зависит от факторов неопределенности и риска, оказывающих влияние на данные процессы.

### **Список литературы:**

1. Агарков, С. А. Риск-менеджмент (Управление рисками) : учеб. пособие / С. А. Агарков, Е. С. Кузнецова. - СПб. : Инфо-да, 2009. - 115 с.
2. Владимирова, Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учеб. пособие. - М. : Дашков и К, 2001. – 308 с.
3. Планирование на предприятии : учеб. пособие для вузов. - М. : КноРус, 2008. – 335 с.

## Современные подходы к оценке деятельности предприятий

**Куликова Е.А.** (г. Омск, Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Финансы и кредит», [kulikovaomgupa@mail.ru](mailto:kulikovaomgupa@mail.ru))

**Annotation:** In our opinion, for a complex estimation of productivity of economic and financial activity of railways and their divisions it is necessary to use cumulative potential. Such parameter can be used and for an estimation by external users, for example, official bodies. Development of the financial plan with the help of optimization of cumulative potential represents one of active ways of perfection of the financial and economic mechanism of the railway.

В условиях спада производства на первое место выходит проблема сохранения финансовой устойчивости за счет использование внутренних резервов. Использование концепции ценности предприятия позволяет дать комплексное представление о качественных параметрах любого предприятия, более точно определить потребительскую стоимость предприятия. Однако, традиционные методы оценки зачастую не дают точной и адекватной картины состояния финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Одним из направлений решения данной проблемы может стать использование системы показателей денежного потока, к которой все чаще прибегают российские финансовые менеджеры.

Проблема оценки стоимости предприятия как бизнеса возникает не только в случаях присоединения, поглощения, слияния и др., другой частью проблемы является определение экономического роста предприятия с позиции рыночных оценок.

Переориентация на максимизацию стоимости обусловила появление «стоимостных» технологий управления, которые в настоящее время трансформировались в интегральную концепцию управления компаний по стоимости, основанную на фундаментальных результатах теории корпоративных финансов и методах стратегического менеджмента. Цель максимизации стоимости позволила компании превратить разнородные процессы в единое целое, направив каждое звено организационной цепочки к достижению цели – увеличению стоимости компании.

**Оценку бизнеса** осуществляют с позиций трех подходов: доходного, затратного и сравнительного. Каждый подход позволяет подчеркнуть определенные характеристики объекта. Так, при **оценке** с позиции доходного подхода во главу угла ставится доход, как основной фактор, определяющий величину стоимости объекта. Доходный подход —



предполагает определение текущей стоимости будущих доходов, то есть применяется оценочный принцип ожидания

Сравнительный подход основан на применении принципа замещения. Для сравнения выбираются конкурирующие с оцениваемым бизнесом объекты. Обычно между ними существуют различия, поэтому необходимо провести соответствующую корректировку данных. В основу приведения поправок положен принцип вклада.

Затратный подход наиболее применим для **оценки** предприятий, имеющих разнородные активы в т.ч. финансовые, а также в том случае, если бизнес не приносит устойчивый доход. Затратный подход основан на принципе замещения, принципе наилучшего и наиболее эффективного использования, сбалансированности, экономической величины и экономического разделения.

В целом, все три подхода связаны между собой. Каждый из них предлагает использование различных видов информации, получаемой на рынке. Например, основными для затратного подхода являются данные о текущих рыночных ценах на материалы, рабочую силу и другие элементы затрат. Доходный подход требует использования ставки дисконтирования и коэффициентов капитализации, которые также рассчитываются по данным рынка.

Каждый из трех рассмотренных подходов предопределяет использование присущих ему методов.

Доходный подход при оценке включает в себя два метода:

- метод капитализации доходов;
- метод дисконтированных денежных потоков.

Согласно методу капитализации рыночная стоимость бизнеса определяется как произведения чистого годового дохода на коэффициент капитализации.

Метод дисконтирования денежных потоков основан на прогнозировании потоков от данного бизнеса, которые затем дисконтируются по ставке дисконта, соответствующей требуемой инвестором ставке дохода.

Затратный подход при оценке включает в себя два метода: метод чистых активов и метод ликвидационной стоимости.

Рыночная стоимость бизнеса методом чистых активов определяется как разность между суммами рыночных стоимостей всех активов предприятия и его обязательствами.

Ликвидационная стоимость предприятия определяется как разность между суммарной стоимостью всех активов предприятия и затратами на его ликвидацию.

Сравнительный подход включает три метода: метод рынка капиталов, метод сделок и метод отраслевых коэффициентов.

Метод рынка капитала основан на рыночных ценах акций аналогичных компаний. Инвестор, действуя по принципу замещения (или альтернативной инвестиции), может инвестировать либо в эти компании, либо в оцениваемую.

Метод сделок основан на анализе цен приобретения контрольных пакетов акций сходных компаний.

Метод отраслевых коэффициентов позволяет рассчитывать ориентировочную стоимость бизнеса по формулам, выведенным на основе отраслевой статистики.

В рамках финансового менеджмента принято выделять две стадии, которые предприятие может пройти до банкротства: скрытая и явная финансовая неустойчивость, на каждой из которых используются свои методы оценки. Школа аналитиков, занятых диагностикой банкротств: П.Фицпатрик, К. Мервин, Уильям Бивер, Альтман, Лис, Р.Таффлер и Г.Тишоу, Ж.Конан и М.Голдер, Г.Спрингейт, Фулмер, Ж.Лего.

На стадии скрытой финансовой неустойчивости прогнозирование будущего банкротства, как правило, осуществляется с помощью моделей прогнозирования или на основе анализа динамики цепи капитала.

Обобщая результаты исследований и основываясь на характеристиках используемых техник моделирования, могут быть выделены три группы моделей прогнозирования банкротств:

- 1) статистические модели;
- 2) модели искусственного интеллекта;
- 3) теоретические модели.

Среди техник искусственного интеллекта, которые были успешно применены к проблеме прогнозирования банкротства, можно выделить следующие методы:

- 1) дерево решений;
- 2) генетический алгоритм;
- 3) нейронная сеть;
- 4) теория нечетких множеств;
- 5) метод опорных векторов.

Относительно новым направлением является теория потенциала. Теоретические разработки были начаты еще в 70-х годах 20 века. Но большинство работ носило теоретический характер. Теория потенциала формируется и активно развивается, множество научных работ показывают актуальность исследований. В литературе представлены структурный потенциал, стратегический, конкурентоспособный и другие. Придерживаясь мнения ученых, в том числе и Басалаевой, о целесообразности выделения научного направления, развивающегося на стыке управленческого учета, финансового менеджмента, с использованием эконометрических методов. Анализ публикаций по

проблематике потенциала предприятия позволяет выделить следующие основные особенности данной экономической категории:

- потенциал характеризует совокупные способности и возможности анализируемой системы;

- эти возможности могут быть реализованы только при наличии ресурсов, в соответствии с чем экономический потенциал характеризуется определенным набором ресурсов;

- **ресурсы должны быть вовлечены в производство или подготовлены к использованию в хозяйственной системе;**

- способности и возможности системы связаны с характером и особенностями социально-экономических отношений между людьми, предприятиями, государственными учреждениями, задействованными в хозяйственном процессе. При этом цель этих отношений заключается в поиске, формировании и максимальном удовлетворении потребностей посредством производства товаров и услуг.

Связующим звеном между процессами и результатами хозяйственно-финансовой деятельности служит ее потенциал – совокупность ресурсов и возможностей, определяющих ожидаемые характеристики ее развития при тех или иных реальных сценариях изменения окружающей среды. Критерием результативности рекомендуем использовать совокупный потенциал, рассмотренный в динамике с дополнением в виде системы потенциалов, характеризующих отдельные ресурсы. На уровне юридического лица такой параметр позволяет дополнить традиционную систему отчетности, связать в единое всю систему. Это отражает современные условия хозяйствования и позволяет, используя ситуационный подход, повысить адаптационные качества и конкурентоспособность.

**На основе анализа основных подходов к определению потенциала предприятия в контексте рассматриваемой проблематики совокупный потенциал – это количественный показатель, характеризующий возможность использования имеющихся в распоряжении ресурсов для удовлетворения платежеспособного спроса, обеспечения высокого качества продукции и обеспечения рентабельной и экономичной работы предприятия.**

Таким образом, наличие многочисленных подходов, разработанных в финансовом анализе, инвестиционном анализе, стратегическом менеджменте и антикризисном управлении, в системе управления качеством к оценке результатов деятельности предприятий показывают многогранность и сложность проблемы оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности. Конкретные методики измерения экономического потенциала должны учитывать фазу развития предприятия и рынка, на котором оно функционирует.

## Структурные и инновационные изменения в составе промыслового флота Северного бассейна

**Куранов Ю.Ф.** (г. Мурманск, Институт экономических проблем КНЦ РАН, Ark\_centra@pgi.ru)

**Аннотация:** В статье рассматриваются тенденции воспроизводственного процесса в составе промыслового флота, анализируется современное состояние добывающих мощностей, их структурные, возрастные и инновационные изменения. Обосновывается одно из возможных направлений обновления промыслового флота на основе активизации горизонтальных интеграционных процессов

Формирование структуры и обновление промыслового флота Северного бассейна с конца восьмидесятых годов прошлого века происходило под воздействием изменения сырьевой базы, трансформации экономических отношений, институциональных и нормативно-правовых преобразований.

Итоговые результаты воспроизводственного процесса характеризуются длительным спадом в инвестиционной деятельности, что выразилось в снижении производственного потенциала (выбытие больших судов, плавбаз, транспортных мощностей), прогрессирующем старении (физическим и моральным) производственного аппарата, пополнение флота преимущественно средними и малыми судами бывшими в эксплуатации. Последнее было обусловлено наличием высоколиквидных и валютоемких объектов донного промысла (треска, пикша, палтус, и др.) в Баренцевом и Норвежском морях.

Неуправляемый и неконтролируемый в полной мере до середины 90-х годов процесс пополнения добывающего флота, преимущественно на новых предприятиях, обусловил сложившееся в итоге превышение (в 2 – 3 раза) излишних мощностей на донном промысле (таблица 1).

Таблица 1 - Изменение численности и состава добывающих судов Северного бассейна

Группы и типы судов	Количество судов (на начало года)					
	1990	1996	2000	2004	2006	2008
1. Крупные суда	2	2	2	1	1	1
	5	5	2	5	5	4
2. Большие суда	1	8	5	3	3	2
	58	6	0	0	0	3
3. Средние суда	2	2	3	2	2	2

	21	98	26	79	45	26
<b>3.1 Суда несерийные (из стран Западной Европы)</b>	-	7	3	4	5	6
<b>4. Малые суда</b>	1	2	2	3	6	8
<b>5. Всего</b>	4	4	4	3	3	3
	16	31	23	55	54	47
<b>5.1.1В «бербоут-чартере»</b>	-	5	4	2	1	9
			3	7	0	

Поступление новых судов резко сокращалось и после 1998г. имело эпизодический характер. Продолжалось выбытие и снижение численности по группе больших судов, дополненное аналогичными процессами по крупным судам, которые совместно осваивали более 90 % вылова пелагических видов рыб. В эти годы получила максимальное развитие система приобретения судов по «бербоут-чартеру» (передача судна в аренду без экипажа с последующим возвратом или приобретением) и международному (финансовому) лизингу.

Импорт судов, приобретение их по «бербоут-чартеру», ориентация на западных поставщиков характерны не только для рыбной отрасли. Так, в структуре пассажирооборота в России в 2005 году 29,0 % из общего объема обеспечили самолеты иностранной производства (как правило приобретаемые после эксплуатации их западными компаниями) и только 8,0 % - современные отечественные самолеты.[1].

Следует отметить, что разрушение воспроизводственного процесса с начала девяностых годов, неуклонное нарастание факторов физического износа и морального старения производственного аппарата, не было отраслевой особенностью, а имело, при отраслевой специфике, общероссийский системный характер. Это подтверждает динамика среднего возраста активной части основных производственных фондов (ОПФ) промышленности РФ и добывающих организаций Северного бассейна (таблица 2).

На Северном бассейне за пределами нормативного срока службы находятся около 50 % добывающих судов. Более высокий уровень этого показателя наблюдается по группам больших и малых судов, соответственно 73,0 и 80,0 %.

Таблица 2 - Изменение показателей среднего возраста производственного оборудования в промышленности РФ и добывающих судов Северного бассейна (на начало года), лет

Наименование показателей	Годы					
	1981	1991	1996	2000	2004	2006

1. Средний возраст производственного оборудования в промышленности РФ [2]	9,5	10,8	14,1	17,9	20,7	н/д
2. Средний возраст 1 т водоизмещения порожнем (В <sub>0</sub> ) добывающих судов Северного бассейна	9,9	12,3	14,8	16,9	19,4	21,2
2.1. Крупных	2,8	7,3	9,0	13,5	14,3	17,0
2.2. Больших	2,2	16,3	19,3	19,9	22,4	24,5
2.3. Средних	11,0	9,4	13,4	16,1	20,1	22,0
2.4. Малых	11,7	4,8	6,1	11,4	16,7	17,7

Снижение темпов обновления оборудования (судов) в течении длительного периода, нарастание физического износа выразилось и в изменении возрастной структуры в составе производственного аппарата. Значительно выросла доля оборудования со сроком эксплуатации свыше 15 лет за счет снижения его в диапазоне возрастных групп до 10 лет. Отличительные особенности рыбной отрасли можно отметить в том, что если после 1999 года в целом по промышленности наблюдается обновление оборудования (увеличение удельного веса оборудования возрастом до 5 лет), то в составе промыслового флота Северного бассейна продолжались тенденции прошлых периодов (таблица 3).

Таблица 3 - Изменение возрастной структуры производственного оборудования в промышленности РФ и добывающих судов Северного бассейна (на начало года), %

Интервалы возрастн ой структуры, лет	Промысловый флот Северного бассейна (без малых судов)					Производственное оборудование промышленности РФ [2]			
	1991	1996	2000	2004	2006	1991	1996	2000	2004
до 5	17,1	13,2	4,3	1,4	0,7	29,4	10,9	4,1	7,8
6-10	20,8	19,9	13,5	8,9	2,8	28,3	29,5	15,2	4,9
11-15	22,9	23,5	22,5	21,2	13,1	16,5	21,7	25,7	16,4
16-20	26,0	22,1	22,3	25,4	32,4	10,8	14,9	20,1	22,7
более 20	13,3	21,3	36,4	43,1	51,0	15,0	23,0	34,8	48,2

В сложившихся условиях проблемы обновления промыслового флота становятся определяющими при рассмотрении перспектив освоения морских биоресурсов, развития в целом рыбопромышленного комплекса.

Как известно, рост физического износа средств труда, в том числе и судов, ведет к повышенному расходу на их обслуживание, поддержанию в эксплуатационном состоянии, росту затрат на все виды ремонта, снижению качества продукции. Вместе с тем, низкая стоимость рабочей силы в России и высокая капиталоемкость новых (инновационных) проектов судов делает, на данном этапе, предпочтительным для промысловых организаций трудоемкий вариант развития.

Комбинирую факторами производства (рабочая сила, средства труда) хозяйствующие субъекты самостоятельно определяют направления, формы и методы их совместного использования, принимая во внимание цену и доступность ресурса, минимизируя суммарные издержки (текущие и инвестиционные). К специфике промысловой деятельности, можно отнести, например на донном промысле, ограниченность воздействия или отсутствие конкуренции, что снижает стимулы к повышению эффективности использования биоресурсов в объемах выделенных и закрепленных за пользователем квот.

Наличие в рыбной отрасли теневого сектора, браконьерский промысел и несанкционированные перегрузки рыбопродукции в море, также сдерживают капитализацию отрасли (ввод новых судов). Этим снижается уровень возможных материальных утрат (конфискация судна, содержание его в отстое при аресте или задержании) в случае обнаружения и пресечения такой деятельности.

Как известно, инновации дифференцированы по фундаментальности и степени воздействия на научно-технический прогресс и развитие производства. Например, выделяют базисные, улучшающие и комплексные инноваций. Последние определяют как продукт использования (интегрирования) оптимального набора (комплекса) ранее накопленных и проверенных в мировой практике достижений (знаний, технологий, оборудования). Они обеспечивают наиболее эффективное вложение средств в производство. Отличительная особенность таких инноваций состоит в том, что появление их инициируется потребностями рынка и происходит путем выбора, а не разработки научно-технических средств [3].

Перечисленное свойственно рыбной отрасли и в наибольшей мере характеризуют ее путь развития с конца девяностых годов прошлого столетия. В девяностые годы ужесточились требования Морского Регистра Судоходства к техническому состоянию судов, а западных партнеров к качеству выпускаемой продукции. В связи с этим значительные средства направлялись на ремонт, модернизацию и переоборудование действующего флота. В частности, выполнялись массовые работы по переоборудованию траулеров и части сейнер-траулеров в морозильные суда, ярусники и краболовы, модернизировались рыбофабрики с заменой технологического оборудования для выпуска

продукции, удовлетворяющей международным требованиям стандартов качества. Проводились масштабные работы по увеличению судовых мощностей по заморозке и трюмов. Производилось техническое дооборудование судов в соответствии с требованиями ратифицированных Россией Международных Конвенций и Соглашений (по сепарации льяльных вод, установке селективных досок, оборудования для обеспечению безопасности мореплавания и др.). Рост цен на судовое топливо в последние годы активизировал работы направленные на энергосбережение, модернизацию силовых установок.

Наиболее существенные структурные и инновационные изменения происходили в группе среднетоннажных судов (таблица 4).

Со второй половины 90-х годов пополнение среднетоннажного промыслового флота происходило судами разного класса и назначения. В составе поступлений преобладали – универсальные (типа СТМ пр. 333), специализированные (ярусоловы, гребешко - и краболовы), сейнер-траулеры, в том числе с наливными танками.



**Таблица 4 - Изменение состава и структуры средних добывающих судов Северного бассейна (на начало года)**

Группы и типы судов	Количество судов, ед.				Структура судов, %			
	1990	1996	2002	2008	1990	1996	2002	2008
<b>1 Морозильные суда тралового промысла</b>	<b>118</b>	<b>221</b>	<b>216</b>	<b>161</b>	<b>53,4</b>	<b>74,2</b>	<b>68,4</b>	<b>71,2</b>
<b>1.1 Суда серийные</b>	<b>118</b>	<b>215</b>	<b>180</b>	<b>110</b>	<b>53,4</b>	<b>72,1</b>	<b>57,0</b>	<b>48,7</b>
<b>1.1.1 Специализированные на донном промысле</b>	<b>82</b>	<b>153</b>	<b>109</b>	<b>63</b>	<b>37,1</b>	<b>51,3</b>	<b>34,5</b>	<b>27,9</b>
<b>1.1.2 Универсальные (донный и пелагический промысел)</b>	<b>36</b>	<b>62</b>	<b>71</b>	<b>47</b>	<b>16,3</b>	<b>20,8</b>	<b>22,5</b>	<b>20,8</b>
<b>1.2 Суда несерийные (из стран Западной Европы)</b>	<b>-</b>	<b>6</b>	<b>36</b>	<b>51</b>	<b>-</b>	<b>2,0</b>	<b>11,4</b>	<b>22,5</b>
<b>2 Рефрижераторные суда</b>	<b>101</b>	<b>80</b>	<b>79</b>	<b>28</b>	<b>45,7</b>	<b>26,8</b>	<b>25,0</b>	<b>12,4</b>
<b>3. Суда ярусоловы</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>21</b>	<b>16</b>	<b>0,9</b>	<b>2,3</b>	<b>6,6</b>	<b>7,1</b>
<b>4. Краболовы</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>21</b>	<b>-</b>	<b>-</b>		<b>9,3</b>
<b>5. Средние суда (п.п. 1 – 4)</b>	<b>221</b>	<b>298</b>	<b>316</b>	<b>226</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>5.1 Переоборудованные суда в:</b>	<b>-</b>	<b>19</b>	<b>31</b>	<b>46</b>	<b>-</b>	<b>6,3</b>	<b>9,8</b>	<b>20,4</b>
<b>5.1.1 Морозильные универсальные</b>	<b>-</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>-</b>	<b>4,7</b>	<b>5,1</b>	<b>7,1</b>
<b>5.1.2 Краболовы</b>				<b>16</b>				<b>7,1</b>
<b>5.1.3 Ярусоловы</b>		<b>5</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>-</b>	<b>1,6</b>	<b>4,7</b>	<b>6,2</b>

В эти годы, как уже было сказано, получила развитие система приобретения судов по «бербоут-чартеру» из стран дальнего зарубежья. Как правило, это суда, прошедшие инновационные ремонты и модернизацию, по своим техническим характеристикам (энерговооруженности, скорости хода, уровню механизации труда и автоматизации управления технологическими процессами, навигационному и поисковому оборудованию) превосходят имеющиеся на бассейне. При всей противоречивости факторов приобретения и использования судов из дальнего зарубежья в целом они оказали положительное воздействие. Их производительность как на донном, так и пелагическом промысле превышает показатели традиционных групп судов.

В рассматриваемый период существенно (в три раза) снизилась численность рефрижераторных судов. На первом этапе (до 1996 года) это происходило за счет их переоборудования в морозильные, в последующие годы (после 2002 г.) – за счет выбытия (см. табл. 3).

В девяностые годы росло влияние ярусного промысла, основу которого составляли не квотируемые объекты промысла. В 1991-1998 гг. количество ярусных судов колебалось в пределах 6-11 единиц, а уловы достигли 13 тыс.т.. К 2002г. количество ярусных судов возросло до 20 единиц, а их вылов (с учетом НИР) составлял 29-30 тыс.т

Это привело, в целом, к повышению объемов ярусного промысла и его значимости в общей структуре вылова на донном промысле (таблица 5) Таблица 5 - Структура вылова на донном промысле по специализации судов и орудиям лова предприятиями Северного бассейна, %

Группы и типы судов	Годы					
	1996	1998	2000	2003	2004	2006
<b>1. Траловый океанический промысел</b>	9 7,9	9 5,6	8 9,3	9 0,1	8 7,5	8 5,1
<b>1.1 Большие суда</b>	8 ,8	7 ,1	4 ,0	2 ,7	3 ,3	2 ,7
<b>1.2 Средние морозильные суда</b>	6 0,4	6 7,5	6 6,2	8 1,4	7 8,9	7 8,5
<b>1.2.1 Суда серийные</b>	5 4,3	5 3,4	4 0,7	4 7,5	4 6,1	4 4,9
<b>1.2.2.Новые суда (поступление после 1996г.)</b>	- -	5 ,3	6 ,3	7 ,1	7 ,7	9 ,9
<b>1.2.3 Суда несерийные, включая «бербоут – чартерные».</b>	6 ,1	8 ,8	1 9,2	2 6,8	2 5,1	2 3,7
<b>1.3 Средние</b>	2	2	1	6	5	3

<b>рефрижераторные суда</b>	<b>8,7</b>	<b>1,0</b>	<b>8,7</b>	<b>,0</b>	<b>,3</b>	<b>,9</b>
<b>2. Ярусный океанический промысел</b>	<b>1,8</b>	<b>0,4</b>	<b>1,2</b>	<b>0,9</b>	<b>0,8</b>	<b>0,7</b>
<b>3. Прибрежный промысел</b>	<b>0,3</b>	<b>0,4</b>	<b>0,5</b>	<b>0,0</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>
<b>4. Всего</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>
	<b>00,0</b>	<b>00,0</b>	<b>00,0</b>	<b>00,0</b>	<b>00,0</b>	<b>00,0</b>

Процессы обновления и модернизации в составе добывающего флота предопределили структурные изменения в использовании различных групп судов на промысле донных видов рыб.

В рассматриваемый период (1996 – 2005 годы) снизилось участие в донном промысле группы больших судов. Еще более существенное падение уловов происходило по группе рефрижераторных судов, которое в некоторой степени компенсировало развитие прибрежного промысла. Тем не менее, общий удельный вес выпуска охлажденной рыбопродукции снизился втрое (с 30,0 % до 11,1 %). Произошло уменьшение рассматриваемого показателя и по группе средних серийных морозильных судов, а в их составе наибольшее снижение (с 36,0 % до 23,0 %) – по специализированным на донном промысле судам (СРТМк). Снижение участия в промысле устаревших специализированных и рефрижераторных судов происходит не только по причине сокращения их численности, но и возрастания времени нахождения в отстое, вне эксплуатации.

В значительной мере возросла (до 27,0 %) значимость несерийных судов поступивших из западных стран. Группа этих производительных судов и суда построенные после 1996 года, с учетом ярусного промысла, осваивают в последние годы 41,0 – 43,0 % всех донных видов рыб (в 1996г.- 7,9 %).

Увеличение объемов освоения биоресурсов донного промысла более эффективными (на данный момент) судами имеет устойчивую положительную тенденцию. Этому способствует и поступление на бассейн специализированных судов по вылову крабов. Вместе с тем, нарастание физического износа промыслового флота и приближение его к критическому уровню требуют активизации воспроизводственного процесса, реализации более кардинальных форм и методов обновления на основе строительства (приобретения) новых судов.

Однако в настоящее время основная проблема, ограничивающая, на наш взгляд, обновление флота состоит уже не в наличии или доступности финансовых средств, а в отсутствии или ограниченности ресурсов для реализации новых проектов. Серьезным препятствием разрешения этой дилеммы в сложившихся условиях сужения сырьевой базы донного промысла является «распылённость» квотируемых объектов между многочисленными маломощными пользователями (таблица 6)

**Таблица 6 - Показатели дифференцированности добывающих предприятий на донном промысле по структуре вылов и обеспеченности квотируемыми сырьевыми ресурсами, 2006 г.**

Количество предприятий	Удельный вес в общем вылове, %			Средний вылов (трески, пикши) на одно предприятие, т		
	Десяти процентов или более крупных предприятий	Второй по объемам производства децильной группы предприятий	Прочие предприятия	В составе первой по объемам производства децильной группы	В составе второй по объемам производства децильной группы	В составе прочих предприятий
138	43,0	16,8	40,2	7946	3107	945

Новые суда на донном промысле эффективны при минимальном годовом вылове 3,0-3,5 тыс.т. Средний вылов 80,0 % предприятий океанического донного промысла в 2006 году составил 945,0 т. (см. табл. 6), что может обеспечить лишь 25,0 – 30,0 % необходимой нагрузки нового судна.

Возможности обновления промыслового флота, интенсивность и формы реализации этого многогранного процесса в значительной мере определяются, помимо факторов рассмотренных выше, действующей нормативно – правовой базы, и что не маловажно – направленностью государственной политики в сфере рыболовства.

Одним из инструментов этого воздействия может стать, на наш взгляд, разработка и принятие мер по стимулированию активизации горизонтальных интеграционных процессов в целях объединения предприятий с ограниченными ресурсными возможностями.

Избыток мощностей на донном промысле и действующая система квотирования водными биологическими ресурсами исключают возможности ресурсной поддержки новостроя. В связи с этим предлагается, помимо действующих преференций, при строительстве судов на отечественных предприятиях, ввести налоговые льготы на прибыль и использовать налоговые каникулы на период окупаемости проектов.

### **Список литературы:**

1. Богорад Н. Россия отстала на несколько поколений / Н. Богорад // Час пик. -2006 г. -6-12 сент.
2. Дасковский В. Экономический рост: темпы и качество / В. Дасковский // Экономист. -2005. -№ 11. –С. 16.
3. Крутик А.Б. Инвестиции и экономический рост предпринимательства / А.Б. Крутик. –СПб.: «Лань», 2000. -535 с.

## **Комплексный анализ несостоятельного предприятия с целью выявления криминального характера банкротства**

**Логинова Т.Н.** (г. Орел, ОрелГТУ, Кафедра «Бухгалтерский учет и налогообложение», e-mail: [taniatom@mail.ru](mailto:taniatom@mail.ru))

**Annotation:** The method of the complex analysis insolvent enterprises with the purpose of revealing criminal character of bankruptcy is considered and its improvement by modification in the existing using order and also conditions of its application is offered in the article. These measures will allow to protect participants of economic relations from the illegal actions with bankruptcy.

В последнее время даже в экономиках самых развитых государств наблюдается такое явление как экономический кризис, который проявился в уменьшении инвестиций и ужесточению денежно-кредитных отношений. Это, несомненно, приводит к спаду промышленного производства и, в конечном итоге, к несостоятельности организаций.

В действующем федеральном законе №127-ФЗ от 26.10.2002 года «О несостоятельности (банкротстве)» понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей(3). Большинство экономистов разделяют понятия несостоятельность и банкротство, рассматривая несостоятельность как финансовое состояние предприятия, а банкротство как результат юридической квалификации акта несостоятельности. В предлагаемой статье под несостоятельными предприятиями надлежит понимать предприятия, в отношении которых арбитражным судом возбуждено дело о несостоятельности (банкротстве).

Причины, приводящие предприятия к банкротству, носят, как правило, экономический характер. Однако, в современных экономических и правовых условиях, институт несостоятельности (банкротства) часто используется как один из способов незаконного обогащения. Рассчитывая на недостаточную эффективность механизма погашения задолженности в ходе процедур банкротства, руководители предприятия-должника или арбитражные управляющие присваивают денежные средства и имущество несостоятельных предприятий. Уголовным кодексом РФ(1) и Кодексом РФ об административных правонарушениях(2) установлен ряд норм, закрепляющих ответственность за незаконные действия, связанные с банкротством организации: преднамеренное банкротство (ст. 196 УК РФ, ч. 2 ст. 14.12 КоАП РФ); фиктивное банкротство (ст. 197 УК РФ, ч. 1 ст.

14.12 КоАП РФ); неправомерные действия при банкротстве (ст. 195 УК РФ, ст. 14.13 КоАП РФ).

Совершенные различными способами неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное либо фиктивное банкротство можно определить как незаконное (криминальное) банкротство, выявить которое можно только при проведении комплексного финансового анализа, включающего в себя использование специальных познаний в области бухгалтерского учета, экономического анализа, права.

Преднамеренное банкротство заключается в том, что руководитель (собственник) организации или индивидуальный предприниматель умышленно совершает сделки, в дальнейшем ведущие к его неплатежеспособности. Фиктивное банкротство – это заведомо ложное объявление о несостоятельности предприятия или индивидуального предпринимателя, имеющее цель ввести в заблуждение его кредиторов. Неправомерные действия при банкротстве характеризуются сокрытием имущества, имущественных прав или имущественных обязанностей, сведений об имуществе, о его размере, местонахождении, передачей имущества во владение иным лицам, отчуждением или уничтожением имущества, а также сокрытием, уничтожением, фальсификацией бухгалтерских и иных учетных документов, отражающих экономическую деятельность юридического лица или индивидуального предпринимателя. Другой состав неправомерных действий при банкротстве - неправомерное удовлетворение имущественных требований отдельных кредиторов за счет имущества предприятия должника заведомо в ущерб другим кредиторам, если это причинило крупный ущерб.

Порядок проведения анализа для проверки наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства определяется «Временными правилами проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства», утвержденными Постановлением Правительства РФ от 27.12.2004 г. N 855(4). Анализ проводится за период не менее 2 лет, предшествующих возбуждению производства по делу о банкротстве, а также за период проведения процедур банкротства.

Признаками преднамеренного банкротства являются действия лиц, которые имеют право давать обязательные для должника указания либо имеют возможность иным образом определять его действия, вызвавшие неспособность должника удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Определение признаков фиктивного банкротства производится в случае возбуждения производства по делу о банкротстве по заявлению должника. Признаком фиктивного банкротства является наличие у должника возможности удовлетворить требования кредиторов в полном

объеме на дату обращения должника в арбитражный суд с заявлением о признании его несостоятельным (банкротом).

Процесс проведения анализа для выявления признаков преднамеренного и фиктивного банкротства начинается одинаково: анализируются значения и динамика коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, показатель обеспеченности обязательств должника его активами, степень платежеспособности по текущим обязательствам(5). Данные коэффициенты можно назвать базовыми, на них строится весь анализ на выявление признаков преднамеренного (фиктивного) банкротства

Ниже приведен пример расчета указанных коэффициентов по одному из предприятий, в отношении которого возбуждено дело о несостоятельности (банкротстве). Расчет произведен по данным бухгалтерских балансов (форма №1) и отчетов о прибылях и убытках (форма №2) по состоянию на 01.01.2007г, 01.04.2007г, 01.07.2007г.,01.10.2007г и 01.01.2008г.

Таблица 1 – Расчет базовых коэффициентов для проведения анализа на выявление признаков преднамеренного банкротства

Наименование показателя	Формул а/ номера строк формы №1(2)	01.01. 07	01.04. 07	01.07.0 7	01.10 .07	01.01.0 8
Наиболее ликвидные оборотные активы (НЛОА)	260+(25 0-252)	1371	36020	1835	5454	1833
Текущие обязательства (ТО)	690	21936 4	293993	216093	2197 11	236031
<b>Коэффициент абсолютной ликвидности</b>	<b>НЛОА/ ТО</b>	0,0062 4	0,1225 2	0,00849 2	0,024 8	0,0077 65
Ликвидные активы (ЛА)	НЛОА+ 240+ +270	20766	91223	14798	1612 0	84262
<b>Коэффициент текущей ликвидности</b>	<b>ЛА/ТО</b>	0,0947	0,3103	0,0685	0,073 4	0,3570
Скорректированные внеоборотные активы (СВА)	(110- 112- 113)+12 0+130+1	8818	9876	10333	1039 0	3163



	35+140+ 150					
Обязательства должника (ОД)	590+690	21961 2	294249	216372	2200 37	236310
<b>Показатель обеспеченности обязательств должника его активами</b>	<b>(ЛА+С ВА)/ОД</b>	0,135	0,344	0,116	0,120	0,370
Среднемесячная выручка (СВ)	010(Ф2) /12	22888, 7	57,500	98,917	301,7 5	1407,5 00
<b>Степень платежеспособности по текущим обязательствам</b>	<b>ТО/СВ</b>	9,584	5112,9 22	2184,59 6	728,1 2	167,69 5

По данным таблицы видно, что коэффициент текущей ликвидности на 01.01.2008г. равен 0,3570, следовательно, на 1 рубль текущих обязательств приходится 36 копеек оборотного капитала. Коэффициент абсолютной ликвидности на 01.04.2007г. равен 0,00776, что означает что только 0,00776-я часть обязательств предприятия может быть погашена немедленно. Анализ значений и динамики базовых коэффициентов должника указывают на отсутствие у предприятия-должника возможности удовлетворить в полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) об уплате обязательных платежей без существенного осложнения или прекращения хозяйственной деятельности, делается вывод об отсутствии признаков фиктивного банкротства.

Следует отметить, что значения показателей текущей и абсолютной ликвидности значительно уменьшились за 4 квартал 2007 года. За этот же период степень платежеспособности по текущим обязательствам понизилась более чем в 4 раза. Предварительный вывод по анализу данных коэффициентов – признаки преднамеренного банкротства усматриваются. Для установления признаков преднамеренного банкротства проводится второй этап, который включает в себя анализ сделок и действий органов управления предприятия-должника за исследуемый период. Это более сложный этап, так как необходимо надлежащим образом провести не только экономический, но и юридический анализ сделок, связанных с выбытием активов предприятия-должника. По результатам анализа делается один из следующих выводов: о наличии признаков преднамеренного банкротства, об отсутствии признаков преднамеренного банкротства, о невозможности проведения проверки наличия (отсутствия) признаков преднамеренного банкротства.

Работа по проведению анализа наличия (отсутствия) признаков преднамеренного и фиктивного банкротства достаточно сложна и трудоемка. Отсутствие надлежащего контроля со стороны государства приводит к тому, что привлечение к ответственности за незаконные действия, связанные с банкротством организации, встречается достаточно редко. Необходимо внести изменения в ныне действующие Временные правила проверки, так как только формальное им следование не позволяет достоверно делать выводы о наличии (отсутствии) признаков преднамеренного и фиктивного банкротства.

В ходе проведения анализа необходимо обращать внимание на изменения, происходящие с отдельными статьями баланса, а не только с итоговыми суммами по разделам баланса. Особенно в случаях, связанных с замещением активов. Примером тому может служить передача имущества, составляющего основу производственных мощностей, в оплату акций вновь учреждаемой организации. В дополнение к расчету базовых показателей необходимо проанализировать динамику оборотных и внеоборотных активов предприятия, долгосрочных и краткосрочных обязательств, их абсолютный и относительный прирост. Также нужно рассчитать показатель обеспеченности обязательств должника его краткосрочными активами (величина оборотных активов, приходящихся на единицу долга) и величину чистых активов (активы, не обремененные обязательствами). Данные показатели позволяют более точно установить наличие (отсутствии) признаков фиктивного банкротства.

Каких-либо методических рекомендаций по выявлению неправомерных действий при банкротстве не существует, несмотря на то, что этот вид нарушений имеет более сложный состав. Методика по выявлению неправомерных действий при банкротстве должна содержать финансовый и правовой анализ всей информации, касающейся имущества и имущественных прав предприятия-должника, а также всех расчетов с кредиторами на протяжении всех процедур, применяемых в деле о банкротстве. Было бы целесообразно наделить полномочиями проведения такого анализа уполномоченный орган по представлению интересов Российской Федерации в делах о несостоятельности (банкротстве) – Федеральную налоговую службу России. То же самое относится и к заключению о наличии (отсутствии) признаков преднамеренного и фиктивного банкротства. Однако, для проведения такого комплексного анализа с целью выявления криминального характера банкротства необходимо располагать достаточной информационной базой о деятельности предприятия-должника. При отсутствии таковой осуществление контроля над проведенной арбитражными управляющими работой по выявлению признаков преднамеренного и фиктивного банкротства, а также над выявлением неправомерных действий при банкротстве может свестись к формальности.

В современных условиях наиболее важной задачей становится своевременное выявление криминального характера банкротства, что требует дальнейших исследований в направлении совершенствования комплексного финансово-правового анализа несостоятельных предприятий.

#### **Список литературы:**

1. Уголовный кодекс Российской Федерации// СПС «Консультант Плюс».
2. Кодекс Российской Федерации. Об административных правонарушениях // СПС «Консультант Плюс».
3. Федеральный Закон №127-ФЗ от 26.10.2002 года «О несостоятельности (банкротстве)» // СПС «Консультант Плюс».
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2004 года №855 «Об утверждении временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства»// СПС «Консультант-Плюс»
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 25 июня 2003 года №367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа»// СПС «Консультант-Плюс»

## **Процессный подход к управлению предприятием пищевой промышленности**

**Марченко И. С.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: [marcheirina @ yandex.ru](mailto:marcheirina@yandex.ru))

**Annotation:** In the conditions of modern market one of important competitive edges is effective control system, absent at many Russian enterprises. If before most problems decided exceptionally due to experience and intuition of guidance of enterprise, then now for an effective management by him it already not enough. Efficiency of activity can be provided by optimization of business-processes.

**Введение.** Отличительной особенностью современных подходов к управлению производственным предприятием является системный подход, т.е. рассмотрение деятельности предприятия как цепи тесно связанных и взаимодействующих элементов. Такими составляющими систему элементами в современном понятии управления предприятием являются его бизнес-процессы. Все бизнес-процессы промышленных предприятий ориентированы, в первую очередь, на потребителя.

Производственные предприятия, в центре внимания которых находится потребитель, способны не только производить товары, но и формировать отношения и с теми, кто их покупает, и с теми, кто организует их продажу. Искусством формирования рынка, спроса на товары такие предприятия владеют в той же мере, что и искусством создавать продукцию.

**Современные подходы к управлению промышленным предприятием.** Для эффективного управления предприятием сегодня используется набор различных инструментов менеджмента. Основополагающей базой современных подходов к менеджменту является процессный подход, который предполагает определение набора процессов, выполняемых в организации, и дальнейшую работу с ними. Предлагаемые сегодня системы управления базируются на следующих основных подходах: TQM (Total Quality Management) – система всеобщего управления качеством; PIQS (Process Integrated Quality System) – система менеджмента качества, интегрированная с бизнес-процессами; МС ИСО серии 9000 версии 2000 г. – регламентирующие требования к системам менеджмента качества; WFMS (Work Flow Management System) – система управления потоками работ; CRM (Customer Relationship Management) – менеджмент взаимоотношений с покупателями; EPR (Enterprise Resource

Planning) – комплексная система планирования и управления ресурсами предприятия.

Любое производственное предприятие есть ничто иное, как система функционирования основных и второстепенных бизнес-процессов. Причем любой основной бизнес-процесс связан с производством продукции или предоставлением услуг конечному потребителю, а, следовательно, и с работой всех или большинства функциональных подразделений предприятия, основная задача которых – обслуживание бизнес-процессов, протекающих в ней. Результаты анализа бизнес-процессов наглядно свидетельствуют о том, что ответственность за их протекание, как правило, не закреплена за отдельным структурным подразделением организации, что крайне негативно отражается на деятельности последней. Конечный потребитель, степень удовлетворения которого является конечным результатом бизнес-процессов, протекающих на предприятиях, должен полагаться на качество и удовлетворительную завершенность этапов каждого бизнес-процесса, а также на отлаженность коммуникационных процессов между всеми функциональными подразделениями, вовлеченными в них.

Традиционно управление предприятием делится на функциональные области, за которые отвечают отделы: бухгалтерия, финансы, снабжение, продажи, производство и т.д. Фундаментальная неэффективность такой системы обусловлена тем, что в ней каждый преследует цели личные или своего подразделения, и никто не нацелен на конечный результат – удовлетворение потребности клиента. Управление на основе бизнес-процессов — это путь к решению их на системной основе. Бизнес-процессы призваны «сломать стены между отделами» и подчинить деятельность предприятия главным, а не локальным целям.

Суть процессного подхода изложена в международных стандартах ИСО серии 9000: «Желаемый результат достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом». [1, с.2] Далее, в п. 2.4 стандарта ГОСТ Р ИСО 9000-2001 поясняется, что следует понимать под процессами: «Любой вид деятельности или набор видов деятельности, в которых используются ресурсы с тем, чтобы преобразовать входы в выходы, могут рассматриваться как процесс. Чтобы результативно функционировать, организации должны определять и управлять многочисленными взаимосвязанными и взаимодействующими процессами. Часто выход одного процесса образует непосредственно вход следующего. Систематическая идентификация и менеджмент применяемых организацией процессов и, прежде всего, обеспечения их взаимодействия могут считаться «процессным подходом». [1, с. 2 ]

**Определение понятия «бизнес-процесс».** В настоящее время терминология процессного подхода еще до конца не утвердилась.

Существует большое количество определений или интерпретаций понятия «бизнес-процесс». В современном менеджменте процесс управления предприятием рассматривается как некоторая технологическая последовательность действий. Если предприятие рассматривается как экономическая структура, то вся ее деятельность может быть разделена не только на технологические последовательности работ, но также и на экономические части - бизнес-процессы. Без экономических взаимодействий продукт труда не может принять форму товара или услуги. Бизнес-процессом описывается то, каким образом предприятие достигает своей основной цели деятельности – получение прибыли через удовлетворенность потребителей.

По определению основоположников реинжиниринга бизнес-процессов М. Хаммера и Д. Чампи бизнес-процесс – это «комплекс действий, в котором на основе одного или более видов исходных данных создается ценный для клиента результат» [2, с. 55]

Несколько иное определение бизнес-процессу дают М. Робсон и Ф. Уллах в практическом руководстве по реинжинирингу бизнес-процессов: «Итак, что такое бизнес-процесс? Наиболее простой ответ – это поток работы, переходящий от одного человека к другому, а для больших процессов, вероятно, от одного отдела к другому.» [3, с. 27]

Г.Н. Калянов под бизнес-процессом понимает «совокупность действий, продуцирующих результат (товар или услугу), имеющий ценность для клиента» [4, с. 14].

А.С. Козлов дает два определения бизнес-процесса:

- бизнес-процесс – это совокупность работ, в ходе выполнения которых создается выходной результат, имеющий ценность для потребителя;

- бизнес-процесс – это совокупность работ, в ходе которых, при использовании ресурсов, создается выходной результат, имеющий ценность для потребителя [5, с. 17-18]

В.В. Репин и В.Г. Елиферов определяют бизнес-процесс следующим образом: «Бизнес-процесс – это устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя» [6, с. 23]

По мнению Й. Беккера и В. Никитина «бизнес-процесс является особым процессом, который служит осуществлению основных целей предприятия (бизнес-целей) и описывает центральную сферу его деятельности. Основными признаками бизнес-процесса являются точки соприкосновения этого процесса с бизнес-партнерами предприятия» [7, с. 4]

Изучив десять определений бизнес-процесса, Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько и др. сформулировали следующее определение бизнес-процесса –

это «...операция, включенная в систему операций, целью которой является производство и поставка услуг/товаров операциям, входящим в систему, а также другим системам» [8, с. 240]

Очень много разных определений понятию «бизнес-процесс» можно найти и на различных форумах в Интернет. Но все они, как и авторы работ, посвященных бизнес-процессам, а также их реинжинирингу, в зависимости от задач, которые ими ставятся, акцентируют внимание на одном или нескольких свойствах производственной системы. Поэтому наиболее обоснованным можно считать такое определение понятия «бизнес-процесс», в котором отражается не только выполнение каких-либо функций, но обязательное достижение целей и создание ценности для потребителей. Любой покупатель, приобретатель или потребитель обращается всегда только к той компании, товар которой, по его ожиданиям, обладает для него наиболее высокой ценностью. Организация (предприятие) и ее бизнес-процесс должны составлять единую систему, направленную не только на получение прибыли, но и на удовлетворение потребностей потребителей, создание для них потребительской ценности предлагаемого товара.

**Идентификация бизнес-процессов.** Бизнес-процесс — это больше, чем просто следование установленной процедуре. Как отмечает Л. Н. Оголева: «Сегодня вместе и по отдельности действуют три силы, ....., которые называются «три К» (С): клиенты (customers), конкуренция (competition), коренные изменения (change)». [10, с. 16] Три «К» создали новый мир для работы предприятий. В массовом производстве клиентам отводится самый нижний уровень иерархии целей, где они представлены безликим «массовым потребителем».

Фактически бизнес-процесс производственного предприятия является совокупностью работ, в ходе выполнения которых, при использовании ресурсов, создается выходной результат, имеющий ценность для потребителя. Поэтому необходимо четко идентифицировать процессы, протекающие в организации. Идентификация процесса – это систематическая работа по установлению тождества изменяющихся во времени, в том числе и во взаимосвязи между собой, видов деятельности и их отображения – процесса. Выделение бизнес-процессов должно базироваться на следующих определенных требованиях:

- у бизнес-процесса всегда должен быть конечный потребитель либо внутри организации, либо за ее пределами;

- бизнес-процесс можно идентифицировать и провести соответствующие границы: что относится к выделенному бизнес-процессу, а что не относится;

- границы бизнес-процесса не определяются технологическими или функциональными принципами, в их основе всегда лежит запрос потребителя;

- важнейшими фигурами в определении границ бизнес-процесса являются не инженеры и технологи, а менеджеры и экономисты.

В организациях выполняется множество различных процессов, которые различаются и по масштабам, и по сложности, и по количеству задействованных исполнителей или потребляемых ресурсов, и по важности для организации, и по потребителям выходных результатов, и по другим признакам. Все процессы организации классифицируются с точки зрения отношения к основному результату деятельности организации. При этом, как правило, выделяют:

- основные бизнес-процессы, которые охватывают весь жизненный цикл производства продуктов/услуг, предоставляемых внешнему потребителю, и являющиеся целевыми объектами создания предприятия и обеспечивающие получение дохода;

- вспомогательные бизнес-процессы, предназначенные для обеспечения нормального функционирования основных бизнес-процессов и ориентированные на поддержку их специфических черт;

- бизнес-процессы управления, которые координируют основные и вспомогательные бизнес-процессы, разрешают ресурсные конфликты, служат для оптимизации основных и вспомогательных бизнес-процессов.

[5, с. 17 – 18]

Идентификация бизнес-процессов в организации включает следующие этапы: определение стратегических целей организации; определение политики и задач организации; определение процессов организации; определение последовательности процессов; определение владельцев процессов; определение документации по процессам; определение порядка анализа и расчета эффективности бизнес-процесса.

При определении своих целей организация должна четко идентифицировать своих потребителей (заказчиков) и другие заинтересованные стороны, их требования, потребности и ожидания, что поможет предусмотреть все необходимые процессные выходы. Частые контакты с заказчиками и другими заинтересованными сторонами позволят собрать, проанализировать и определить их требования. При этом необходимо «...определить требования к менеджменту качества, окружающей среды, профессионального здоровья и безопасности, риска бизнеса, социальной ответственности и другим дисциплинам менеджмента, которые применяются в организации». [11, с. 11 – 12] Также высшее руководство должно решить, к каким рынкам будет обращаться организация. На основании этого решения ему необходимо разработать надлежащую политику, опираясь на которую должны быть установлены цели для предусмотренных выходов.

В организации может существовать несколько основных бизнес-процессов, которые могут быть ориентированы на различных потребителей, различную продукцию, различные рынки. При этом



специфика продукта, услуги, потребителей и рынков определяет специфику содержания основных бизнес-процессов. Основные бизнес-процессы могут составлять цепочку жизненного цикла продукции. Для выявления основных процессов многие специалисты в области процессной организации производства рассматривают цепочку, по которой основной продукт «проходит» через организацию от входа к выходу. Затем они предлагают разделить эту цепочку на крупные звенья, для которых необходимо установить владельцев процессов из высшего руководства организации.

Вспомогательные бизнес-процессы, как правило, поставляют ресурсы для основных процессов. К ним специалисты относят следующие процессы: подготовка кадров; сервисное обслуживание оборудования; обеспечение связью, ИТ-обеспечение; административно-хозяйственное обеспечение; обеспечение безопасности; другие процессы, поддерживающие функционирование основных бизнес-процессов.

Для координации основных бизнес-процессов организации, а также для распределения ресурсов, как отмечают специалисты и многочисленные консультанты, необходим элемент более высокого уровня. Таким элементом выступает система стратегического управления в лице высшего руководства, которая отвечает за то, чтобы основные бизнес-процессы соответствовали миссии организации и способствовали достижению намеченных стратегических целей. Руководство должно определить роли и обязанности сотрудников, чтобы гарантировать применение, поддержку и улучшения каждого процесса и их взаимодействий. Лицо, ответственное за процесс и наделенное соответствующими полномочиями, обычно называют «собственником или владельцем процесса». Оценка эффективности и результативности процесса управления оценивается по эффективности и результативности деятельности всей организации. Показателями процесса обычно являются показатели деятельности организации, которые обычно представляются на совет акционеров или учредителям.

**Выделение бизнес-процессов предприятий пищевой промышленности.** Современные предприятия пищевой промышленности работают с потребителями сразу на двух рынках:

- рынок B2C – потребительский рынок, когда транзакции осуществляются между предприятиями и конечными потребителями, частными лицами;

- рынок B2B – деловой рынок, когда обе стороны обмена представлены различными организациями, включающими продукцию предприятий пищевой промышленности в свои бизнес-процессы (дилеры, дистрибьюторы, предприятия-изготовители, предприятия сферы услуг).

Рыночные условия хозяйствования выявили еще один вид потребителей, действующих на рынке B2B - заказчики продукции

(предприятия-клиенты), по заказу которых производственное предприятие выпускает готовую продукцию (расфасовывает масло сливочное или растительное, чай; изготавливает рыбные консервы; спреды и т.п.). При этом предприятие может выпускать продукцию как по уже имеющимся нормативным и техническим документам (ГОСТ, ГОСТ Р, ТУ, рецептурам, технологическим инструкциям, техническим описаниям), так и по разработанным заказчиком или приобретенным ими у организаций-разработчиков (НИИ, отраслевые институты, консалтинговые компании и др.).

Необходимость работы на разных рынках и их сегментах диктуется разными причинами: желание и возможность получить максимально наибольшую прибыль; возможность контроля процесса продажи товара; возможность обеспечить постоянную и полную занятость персонала; возможность снижения издержек производства и себестоимости продукции.

Работа на рынке B2B с конкретными заказчиками (предприятиями-клиентами) очень часто связана со снижением издержек производства и себестоимости продукции, отсутствием специалистов по сбыту и продвижению собственной продукции. Кроме того, работа на этом сегменте рынка позволяет предприятиям пищевой промышленности совершенствовать свою производственную базу, приобретать новое современное технологическое оборудование, повышать квалификацию персонала, совершенствовать организацию производства.

Эти особенности деятельности современных пищевых предприятий позволяют выделить общую цепочку бизнес-процессов, которые будут ключевыми при работе предприятий сразу со всеми видами потребителей. Цепочка включает пять ключевых бизнес-процессов: исследование рынка, установление взаимоотношений с заказчиками и потребителями, производство продукта, обеспечение ценности продукта, исполнение обязательств. Такая цепочка представлена на рисунке 1.

Представленная цепь ключевых бизнес-процессов – это фактически процессы текущей деятельности компании, результатом которых является производство выходов, востребованных внешним клиентом (заказчиком или потребителем). Затем могут быть выделены вспомогательные процессы, которые обеспечивают существование первичных (ключевых) процессов.

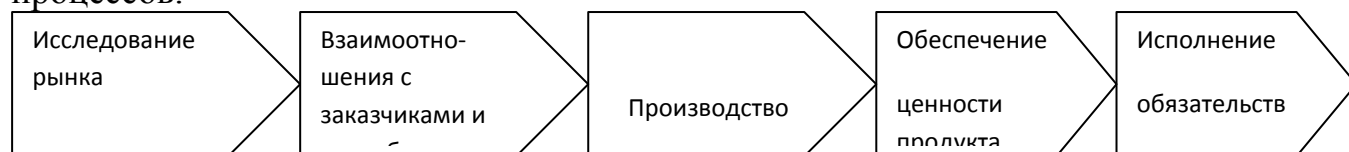


Рисунок 1 - Цепь ключевых бизнес-процессов предприятий пищевой промышленности

Процесс «Исследование рынка» включает в себя все виды деятельности, направленные на сбор рыночной информации и распространение ее внутри предприятия и последующие действия.

Процесс «Взаимоотношения с заказчиками и потребителями» состоит из видов деятельности, направленных на углубление знаний о покупателях, развитие взаимоотношений с ними и разработку предложений для индивидуальных заказчиков.

Процесс «Производство» является процессом по физическому созданию продукции.

Процесс «Обеспечение ценности продукта» - это процесс, основной целью которого является контроль соответствия созданной ценности требованиям, установленным потребителем или заказчиком. Входом в данный процесс будет информация о предъявляемых заказчиками и потребителями требованиях к продукту, который проверяется в производственной лаборатории на соответствие этим требованиям. Причем проверка соответствия проводится не только на показатели, установленные в договоре, технической документации, но и на те показатели, которые составляют потребительскую ценность для всего общества в целом (показатели безопасности, удобства пользования и др.)

Процесс «Исполнение обязательств» включает все виды деятельности, направленные на прием и обработку заказов, своевременную поставку готовой продукции и прием платежей.

Цепь ключевых бизнес-процессов дает возможность провести их дальнейшее деление в зависимости от видов основных потребителей, определить входы и выходы каждого процесса, необходимые ресурсы и управляющее воздействие на них, разработать целевые показатели для каждого конкретного процесса. Так же представленная схема процессов позволяет описать их широко, охватывая при этом все необходимые отделы, так как многие цели достигаются благодаря разрешению проблем, возникающих при передаче работы из отдела в отдел.

**Заключение.** Таким образом, предложенная цепь ключевых бизнес-процессов предприятий пищевой промышленности учитывает особенности их деятельности в рыночных условиях, жизненный цикл продукции и ресурсов, вопросы бюджетирования и планирования работ. Вопросы персонала могут рассматриваться с ресурсной точки зрения, т.е. компетенции – как ресурсы, используемые бизнес-системой. Данная цепь ключевых бизнес-процессов позволяет создать их модель и решить вопросы администрирования путем композиции подразделений, определение задач которых может проводиться по процессному, функциональному или матричному принципу.

## Список литературы:

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2001. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. – Введ. 2001 – 08 – 31. – М.: Госстандарт России: ИПК Издательство стандартов, 2001. – 26 с.
2. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / Майкл Хаммер, Т. Джеймс Чампи; пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.
3. Робсон, М., Уллах Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов: Практическое руководство / Пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 222 с.
4. Калянов, Г.Н. Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 240 с.: ил.
5. Козлов, А.С. Проектирование и исследование бизнес-процессов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Флинта: МПСИ, 2006. – 272 с.
6. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – 5-е изд. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. – 408 с., ил. – (Серия «Практический менеджмент»).
7. Беккер, Й., Вилков, Л. Менеджмент процессов / Под ред. Й. Беккера, Л. Вилкова, В. Таратухина, М. Кугелера, М. Роземанна; [пер. с нем.]. – М.: Эксмо, 2007. – 384 с. – (Качественный менеджмент).
8. Абдикеев, Н.М. Реинжиниринг бизнес-процессов: учебник / Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько, С.В. Ильдеменов, А.Д. Кисилев. – 2-е изд., испр. – М.: Эксмо, 2007. – 592 с. – (Полный курс МВА).
9. Рубцов, С. В. Уточнение понятия «Бизнес-процесс». // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. - № 6. – С. 25 - 27
10. Оголева, Л.Н. Реинжиниринг производства: учебное пособие / Л.Н. Оголева, Е.В. Чернецова, В.М. Радиковский; под ред. д-ра экон. наук, проф. Л.Н. Оголевой. – М.: КНОРУС, 2005. – 304 с.
11. Процессный подход в стандартах ИСО серии 9000 и на практике / Кол. Авт. Под общей ред. Герасимовой Г.Е. – М.: ООО «НТК «Трек», 2006. – 168 с., ил.

## **Управление безопасностью развития региональных экономических систем в современных условиях**

**Науменко Б.В.** (МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e – mail: Naumenko B V @ mstu. edu. ru)

В современных условиях хозяйствования, одним из важнейших факторов развития и функционирования организаций, фирм и промышленных предприятий является рациональная управленческая деятельность [3], которая осложнена влиянием мирового финансового кризиса.

Проблема безопасности развития основана на сложности решения задач по удержанию требуемого уровня потенциала экономических систем, основанных на взаимоотношениях различных форм, структур и процессов региональной деятельности в постоянно изменяемом пространстве рыночных факторов. Основной проблемой управления является определение области допустимых значений состояния экономической системы. К таким задачам относятся: определение зон инвестирования изменений в сфере рыночного взаимодействия; определение во времени точек роста основных экономических характеристик потенциала; определение характеристик потенциала в точках роста. Поиск направления безопасного развития систем в пространстве изменений внешней среды является важной научно-практической задачей и требует специальных разработок. Используемые в практике методы нормативного проектирования экономического состояния экономических объектов не обеспечивают достаточную точность определения параметров соответствия внешних и внутренних изменений, что приводит к непроизводительным издержкам, которые, в свою очередь, повышают цену и в целом снижают эффективность продукции. В отличие от технических систем, безопасность которых определяется величиной отказов работоспособности систем, в экономических системах безопасность определяется способностью системы находиться в заданных интервальных значениях параметров ее экономического состояния [1]. В развивающихся экономических системах это характеризуется процессом адекватного перехода форм, структур и процессов системы в соответствии с заданным уровнем изменений в пределах отклонений экономического состояния, установленного заданием на развитие системы. Учет региональных факторов, определяемый территориальными особенностями развития, в значительной степени усложняет процессы территориальной интеграции и предопределяет наличие региональных проблем, которые определяются задачами территориальных балансировок потенциала

экономических систем. Ниже сформулированы основные положения по разработке методологических основ решения этой проблемы.

Методологический подход по управлению безопасностью направлен на решение проблемы установления пограничных значений экономического состояния и основан на использовании проектного подхода. Развитие региональных экономических систем определяется динамикой потока изменений объектов, потенциала, инвестиций и инноваций, отображаемых индикативным проектом с тремя подсистемами управления:

- контурного - в котором осуществляется взаимодействие параметров внешней и внутренней среды потенциала;
- координатного - в котором учитываются ограничения параметров, определяемых этапами жизненного цикла потенциала;
- параметрического - в котором осуществляется идентификация главных параметров эффективности системы.

Объектом управления является территориальная структура потенциала региональной экономической системы, субъектом - подсистема методов, механизмов и инструментов нормализации параметров потенциала в системе переходов изменений по траектории развития системы [2].

Задачей контурного управления является идентификация изменений объема рыночного спроса и риска развития; координатного управления - идентификация параметров в точках инвестирования, временных, интервалов изменений, уровней экономического состояния потенциала; параметрического управления - идентификация параметров изменений потенциала, координат роста экономического уровня, временного лага инвестирования по жизненному циклу. Проектирование подсистем осуществляется в рамках модели трехмерной матрицы системы управления, а переходы состояний - с использованием цепной модели переходов состояний экономической системы.

Траектория состояний и переходов экономической системы проектируется в направлениях развития с учетом пограничных значений критериев состояний трех видов: предельному уровню, соответствующему бесприбыльному состоянию системы; допустимому уровню, соответствующему прибыльному уровню и недопустимому уровню, соответствующему состоянию кризисного положения.

Описания параметров трех управлений и трех экономических состояний представляется индикативной моделью, которая используется для оптимизации параметров системы, разработки индикативного плана и управления его реализацией. Оптимизация параметров осуществляется методами многокритериальной оптимизации, в результате которой определяется нормативный индикатор состояния системы. Экономические состояния системы моделируются в соответствии с уровнями внешних и

внутренних рисков, а их идентификация служит пространством поиска приоритетов управляющих воздействий.

Границы безопасности назначаются в соответствии с заданными пограничными значениями параметров контурного управления и имеют два вида: структурную - определяемую классами предельного состояния системы и динамическую - определяемую во времени тенденцией изменения структуры этих классов в направлении увеличения качества экономического состояния системы [4].

Определение границ безопасности позволяет осуществлять проектирование оценок ситуаций динамики стратегических изменений системы для формирования нормативной базы управленческих решений с выбором приоритетных вариантов проектов развития.

Модель многокритериальной задачи принятия решений включает процедуры разработки дерева решений с множеством вариантов на основе данных морфологического анализа с использованием методов: порядковой шкалы, оценок показателей, интервальной шкалы полезности, оценок по показателям; методов исследования независимости показателей, статистического моделирования.

Получение эффектов от управления основано на использовании модели системы в пространстве ее экономических состояний с учетом уровней безопасности.

Разработанный подход позволил сформулировать следующие основные положения:

1) Экономическая безопасность представляется свойствами системы формировать по определенным правилам нормативный уровень экономического состояния в структуре классов состояний и стратегических направлений, определяющих динамический ряд этих состояний.

2) Разработанный подход позволяет осуществлять проектирование координат нормативного уровня параметров системы через индикаторы, планировать динамический ряд индикаторов, осуществлять оценку отклонений

от нормативных значений для использования их в процессе обеспечения безопасности системы.

3) Эффективность использования методического, подхода обеспечивается за счет повышения достоверности решений по проектированию взаимодействия элементов системы на основе использования функциональных подсистем управления, а эффект - за счет перехода от традиционного матричного планирования к системному индикативному планированию.

### **Список литературы:**

1. Методы анализа и синтеза структур управляющих систем / под ред. В.Г. Волика. - М.: Энергоиздат, 1988.-296 с.
2. Герасимов, В.В., Минина, Л.С., Григоров, О.С. Управление: экономическим развитием потенциала производственных систем. - НГАСУ, 2003.-436 с.
3. Зельдович, Б.З. Менеджмент: учебник / Б.З. Зельдович. – 2-е изд., стереотип. – М.: Издательство «Экзамен», 2009. – 575 с.
4. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. Е.А. Олейникова. – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 768 с.



## Современные рыночные стратегии - важное оружие в условиях кризиса

**Павлова М. А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Мировая экономика», e-mail: ml1314@mail.ru)

**Annotation:** In most corporations there are several levels of management. Strategic management is the highest of these levels. It gives direction to corporate values, corporate culture, corporate goals, and corporate missions. Under this broad corporate strategy there are typically business-level competitive strategies and functional unit strategies.

В настоящее время уже не только аналитики, экономисты, но и большинство граждан понимают, что мировой экономический кризис затронул все страны, включенные в мировую экономику, повлек за собой продолжительную депрессию, сокращение объемов продаж и мирового промышленного производства, рост числа безработных и обвалы на фондовых рынках планеты. Кризис не только приносит много проблем, но и дает новые возможности для развития компании. При оперативной адаптации к изменениям на рынке и грамотном анализе ситуации предприятие может не только не потерять, но и усилить свои позиции, для чего руководителям необходимо правильно использовать на практике, ранее полученные теоретические знания о современных рыночных стратегиях.

Стратегия – это совокупность взаимосвязанных решений, определяющих приоритетные направления ресурсов и усилий предприятия по реализации его миссии, проще - это выбор. Реальная стратегия состоит из двух компонентов: заранее запланированных действий (плановая стратегия) и адаптивных действий на изменение ситуаций (механизм адаптации).

В современной литературе можно встретить два противоположных взгляда на понимание стратегии. Так, одни авторы определяют стратегию как конкретный долгосрочный план достижения определенной цели, а выработка стратегии – это процесс нахождения той самой цели и составление долгосрочного плана. Другие авторы, понимают под стратегией долгосрочное качественно определенное направление развития предприятия, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы внутрипроизводственных отношений, а также позиций предприятия в окружающей среде. Стратегию можно охарактеризовать как выбранное направление деятельности, функционирование и рамках

которого должно привести организацию к достижению стоящих перед ней целей.

В настоящее время общее внимание со стороны бизнеса к стратегии стремительно возрастает. На что следует обратить внимание предприятиям в условиях развивающегося кризиса, как правильно построить свою стратегию и довести ее внедрение до конца.

В общем случае, на предприятии может быть разработано и реализовано четыре основных типа стратегий:

- Стратегии концентрированного роста – стратегия усиления позиций на рынке, стратегия развития рынка, стратегия развития продукта.
- Стратегии интегрированного роста – стратегия обратной вертикальной интеграции, стратегия вперед идущей вертикальной интеграции.
- Стратегии диверсификационного роста – стратегия централизованной диверсификации, стратегия горизонтальной диверсификации.
- Стратегии сокращения – стратегия ликвидации, стратегия «сбора урожая», стратегия сокращения, стратегия сокращения расходов.

Для каждого конкретного предприятия создание стратегии должно стать циклическим процессом - «от будущего – к настоящему - снова к будущему», именно так считают сегодня руководители успешных компаний, которые не собираются пережить кризис, а думают о долгосрочном развитии своих предприятий. Политика корпораций может быть определена следующим образом. Это хорошо отработанная система общих ориентиров внутри организации, помогающая сотрудникам правильно понимать и выполнять стратегию.

Приступая к разработке своей стратегии, менеджеры организации должны придерживаться существующих принципов (правил) для принятия взаимоувязанных решений, призванных обеспечить координированное и упорядоченное достижение целей в долгосрочном периоде. Таких принципов (правил) всего четыре:

1. Правила, используемые при оценке результатов деятельности фирмы в настоящем и в перспективе. Качественную сторону критериев оценки обычно называют ориентиром, а количественное содержание – заданием.

2. Правила, по которым складываются отношения фирмы с ее внешней средой, определяющие: какие виды продукции и технологии она будет разрабатывать, куда и кому сбывать свои изделия, каким образом добиваться превосходства над конкурентами. Это набор правил называется продуктово-рыночной стратегией или стратегией бизнеса.

3. Правила, по которым устанавливаются отношения и процедуры внутри организации. Их нередко называют организационной концепцией.

4. Правила, по которым фирма ведет свою повседневную деятельность, называемые основными оперативными приемами.

Стратегия является процессом, она содержит три четко обозначенные стадии: стратегический анализ, стратегический выбор, реализация стратегии и менеджмент. Цели обязательно должны иметь качественные и количественные характеристики. Очень важно правильно понять и сформулировать стратегические вопросы. Некоторые российские фирмы формулируют цель ни как иначе, чем получение “хорошей” прибыли и “развитие” предприятия, стратегиями - сложившиеся традиции и методы деятельности. Такие стратегии теряют свой направляющий и стабилизирующий эффект, позволяют любое творчество персонала, оправдывают любые затраты, способствуют распылению сил и средств, что конечно же не пойдет на пользу предприятию. Иногда цели достаточно четко сформулированы руководством, но служат для “внутреннего” пользования. Руководитель имеет в виду цели предприятия и намечает для себя стратегии их достижения, как следствие, персонал не имеет представления о целях и стратегиях предприятия, а, следовательно, не может активно участвовать в их реализации.

Следующий этап: разработка комплекса решений по эффективному использованию имеющихся у предприятия ресурсов. На этом этапе проводится оценка ресурсов, их распределение и приведение в соответствие с реализуемыми стратегиями. Очень важно объективно провести анализ внешнего рынка: определение не только количественных (емкость, темп роста, прогноз развития), но и качественных характеристик (качественные тенденции развития, сегментация потребителей, определение ключевых потребительских предпочтений, особенности работы на рынке, конкуренты и т.д.). Проводя анализ внутренних ограничений и возможностей компании, особое внимание необходимо уделить выделению ключевых компетенций, слабых и сильных сторон, наиболее развитых навыков и умений в компании, определение потенциала внутреннего роста и т.д. Организация должна проанализировать среду, в которой она функционирует, для выявления благоприятных возможностей и во избежание угроз.

После проведенного стратегического анализа компании предстоит определить стратегические альтернативы, другими словами проводится выбор стратегии, которая наиболее подходит для организации с учетом возможностей и угроз со стороны внутренней и внешней среды. Здесь важно «попасть в цель», а именно, сформулировать концепции и выработать главные решения. Значительная часть успеха предприятия зависит от взвешенности и обоснованности решений.

После того, как определена стратегическая альтернатива, в соответствии с которой будет развиваться предприятие, предстоит превратить ее в реальный план действий. Очень важно, чтобы такой план

был доведен до сотрудников всех уровней, определяя их место в стратегии, при этом обозначил конкретные задачи, сроки исполнения, а также свод контрольных мероприятий реализации стратегии в дальнейшем. Он должен дать четкое понимание каждому члену команды, что делать после того, как он покинет совещание. Только в этом случае есть шанс реализовать стратегию.

Сегодня менеджеры многих российских предприятий больше знают о формировании стратегии, чем об ее исполнении. Но в условиях кризиса надо как никогда собраться, чтобы не потерять свое место на рынке, не обанкротить компанию. Руководителю предприятия важно понять, что именно от его решения сегодня зависит - как будет жить предприятие завтра, помня при этом, что: каждое предприятие должно иметь стратегию развития бизнеса минимум на три года; к кризису нужно быть готовым заранее, т.е. иметь разработанную антикризисную программу; при разработке антикризисной стратегии необходимо определить целевую аудиторию, значимую для фирмы, которую затронул кризис; каждый сотрудник должен знать, какие действия предпринять до кризиса, во время кризиса, после кризиса.

#### **Список литературы:**

1. В.Е. Ланкин, Менеджмент организации: Учебное пособие для подготовки к итоговому междисциплинарному экзамену профессиональной подготовки менеджера/ под ред. В.Е. Ланкина. - Таганрог: ТРТУ, 2006. – 126с.
2. Маркова В.Д., Стратегический менеджмент: курс лекций/ В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова - М.:ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2001. – 288с.
3. Уваров В.В., Стратегический менеджмент и глобализация мировой экономики: Учебное пособие по специальности «Менеджмент»/ В.В.Уваров, И.Н.Пятибратов – М.: Международный университет бизнеса и управления, 2001. – 283с.
4. М.Н.Чечурина, Международный менеджмент, Учебное пособие по дисциплине «Международный менеджмент», - Мурманск: МГТУ, 2004г. -125с.
5. С.А.Афонцев От борьбы к рынку: экономическая кооперативность в мирополитическом взаимодействии// Международные процессы - 2008.- Т.6 №1 (16) январь-апрель
6. Дмитрий Валерьев, Как формулировать цели, ставить задачи;
7. как и зачем собирать информацию// "Управление компанией – 2008- №12-с.16-18

## **О роли воспроизводства основных фондов предприятий сферы информационных технологий транспортного комплекса в современных условиях**

**Павлова А.Н.** (г. Москва, ГОУ ВПО Российская открытая академия транспорта Московского государственного университета путей сообщения, кафедра «Бухгалтерский учет и экономическая информатика», e-mail: [advokat-k@yandex.ru](mailto:advokat-k@yandex.ru))

**Annotation:** In the report the role of reproduction of a fixed capital of the enterprises of sphere of an information technology of a transport complex in modern conditions is shown.

В условиях современной экономики весьма актуальным является вопрос о нахождении правильного соотношения ограниченности ресурсов и безграничности потребностей. Данный вопрос актуален и должен решаться как на макро, так и на микро – уровне.

Взаимосвязанность элементов и факторов в процессе производства предъявляет определенные требования и к ресурсам: их количеству, качеству. Поэтому с учетом ограниченности ресурсов необходимо находить пути для более эффективного производства продукции с целью максимального удовлетворения потребностей общества и, следовательно, рынка, соотнося производство с использованием приемлемых ресурсов.

Современные предприятия, включая и предприятия сферы информационных технологий транспортного комплекса, стремятся найти такое сочетание компонентов (факторов) производства, при котором обеспечивается наибольший в части количества и качества «выход» продукции при наименьших затратах.

Для реализации данной концепции, в условиях ограниченности ресурсов в процессе производства не обойтись без средств труда, которые выражены такой экономической категорией как основные фонды.

Основные фонды - средства труда, которые многократно, более одного года, участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою форму, а их стоимость переносится на производимую продукцию (работу, услугу) частями по мере износа.

При непосредственном участии в производственном процессе основные фонды со временем теряют свои первоначальные свойства, форму, т.е. изнашиваются.

Соответственно, для поддержания процесса производства в необходимом объеме и качественном составляющем, создании необходимых условий для увеличения объемов производства, и,

соответственно, влияния на эффективность развития производства на макроэкономическом уровне, предприятиям необходимо осуществлять процесс воспроизводства основных фондов.

Итак, отметим, что воспроизводство основных фондов представляет собой непрерывный процесс роста и технического совершенствования средств труда, а также является основой жизнедеятельности и эффективности всего общего процесса производства, т.е. влияет и на макро – уровень воспроизводства (1). Важность данного процесса заставляет предприятия принимать все необходимые меры к его регулированию и необходимости контролирования на всех уровнях управления.

В 70-80-е гг. прошлого века роль воспроизводства не была так ярка и важна в общей политике экономического субъекта. Экстенсивные и интенсивные типы воспроизводства реализовывались нередко на базе морально устаревших средств труда, что даже при применении качественного труда не давало ожидаемого результата. И даже более широко обновляемая, в отличие от последующего десятка лет, активная часть основных фондов содержала в себе многие морально устаревшие фонды, что вело к техническому отставанию от развитых стран и при этом постепенному снижению темпов роста производительности труда.

Одним из главных негативных факторов в таком воспроизводстве того времени являлась конкуренция, точнее, ее отсутствие, т.к. в советской плановой системе хозяйствования предприятия сами не задумывались о постоянном повышении качества своей продукции, что сдерживало техническое перевооружение производства, ибо при планово – распределительной системе они не имели проблем со сбытом произведенной продукции.

Необходимо отметить, что даже сами средства труда (основные фонды) для производства распределялись в плановом порядке и строго по директивам министерств и отраслевых ведомств. В этот период времени воспроизводственный процесс основных фондов полностью предопределялся государственным планом.

В процессе смены всей политической и экономической системы нашей страны, в период реформирования и перехода к рыночному типу экономики, предприятия в вопросах процесса воспроизводства своих основных фондов стали самостоятельными, и роль государства отошла на второй план. Главной целью большинства экономических субъектов при рыночной экономике стало получение прибыли.

Одна из функций рыночной системы заключается в том, что рынок выполняет роль главного контролера конечных результатов производства. При этом в рыночном обмене непосредственно выявляется, в какой мере нуждам покупателей соответствуют качество и количество созданных продуктов (2).

Поэтому в отличие от плановой системы хозяйствования прошлого века современные предприятия стремятся произвести и сбыть конкурентоспособную продукцию, произведенную с помощью имеющихся средств труда, современных, высокотехнических и высокотехнологичных, которая по определенным качественным параметрам и характеристикам будет лучше аналогичной продукции предприятия – конкурента. Конечно, конкурентоспособный продукт весьма трудно, а порой и невозможно производить на физически и морально – устаревшем оборудовании, используя в процессе производства также устаревшие технологии.

Рассматривая основные фонды предприятий сферы информационных технологий транспортного комплекса можно отметить, что они представляют собой специфическую часть всех производственных фондов, бурно растущую в условиях НТП, т.к. в современном мире невозможно уже обходиться без информационных технологий и передачи различного рода и типа информации с помощью соответствующего оборудования.

В связи с техническим прогрессом, бурным развитием инновационных технологий и развитием производительных сил в части их высокой технологической и технической квалификации значение основных фондов для повышения темпов роста производства и улучшения результатов работы экономических субъектов в совокупности данного сегмента рынка все больше возрастает.

Первый значимый толчок в развитии данных основных фондов произошел в 70-е годы прошлого столетия, когда состоялась революция в электронно-вычислительной технике, связанная с развитием микроэлектроники и созданием новых поколений электронно-вычислительных машин (ЭВМ).

Под воздействием НТР осуществляется переход от экстенсивного к интенсивному развитию производства. Коренным образом изменяется функция человека в системе производства. Он выходит из непосредственного участия в производственном процессе и превращается в его контролера, передавая функции управления этим процессом техническим средствам (3).

Конечно же, технико-экономический эффект электронизации виден повсеместно в настоящее время. Однако за время от начала революции до наших дней сменилось не одно поколение электронно – вычислительных машин, являющихся основной частью основных фондов на балансах предприятий сферы информационных технологий. Чтобы производству данных предприятий быть непрерывным, экономически эффективным и высокотехнологичным, требовалось простое и расширенное воспроизводство специализированных основных фондов, которое выражалось в их полной замене, ремонте, модернизации.

Наряду с этим с каждым годом появляются все более высокотехнологичные, инновационные технологии, которые должны и могут работать только на физически исправных и морально неизношенных основных фондах. Стоит отметить, что здесь более важен моральный износ оборудования, который предприятиям надо стремиться свести к минимуму и идти в ногу с НТП.

Современные предприятия должны строить свою политику воспроизводства таким образом, чтобы она реально работала и приносила от ее использования максимальный экономический эффект – как в части получения максимальной прибыли, так и в части уровня производственного процесса. Политика в области воспроизводства основных фондов важна, так как именно она предопределяет количественное и качественное состояние данных фондов на предприятиях, а также предопределяет технический уровень и эффективность всего производства.

#### **Список литературы:**

1. Кантор Е.Л., Гинзбург А.И., Кантор В.Е. Основные фонды промышленных предприятий. СПб.: Питер, 2002.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. М.: Юрайт, 2000.
3. Социология: Энциклопедия / Сост. А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин, Г.Н. Соколова, О.В. Терещенко, 2003.



## Система контроллинга в коммерческих банках и проблемы ее внедрения

Плакидин И.С. (г. Кемерово, КемГУ, кафедра «Финансов и кредита»,  
e-mail: [plakidin1985@mail.ru](mailto:plakidin1985@mail.ru))

**Annotation:** Controlling definition is presented. The description of the reason of introduction of system of controlling in bank as the effective concept of management. The basic problems of introduction and prospect of development of system of controlling in the Russian banks are considered.

Обновление всех сфер жизни российского общества, становление новых форм хозяйствования требуют коренного пересмотра методов управления экономикой. В связи с этим в последнее время становится более заметным интерес теоретиков и практиков в области экономики и управления к организации системы контроллинга на предприятиях различных отраслей и в банковской сфере, в частности.

Банковская система — одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Специалисты по менеджменту относят управление современным коммерческим банком к одной из самых сложных интеллектуальных сфер деятельности. Это утверждение вдвойне верно для современных российских условий: банки объективно находятся в центре множества противоречивых, кризисных и трудно прогнозируемых процессов, протекающих в экономике, политике, социальной сфере.

Нестабильная экономическая среда, неустойчивость финансовых рынков, обострение конкурентной борьбы между банками, снижение доходности банковских операций, рост степени риска банковских операций заставляют банки внедрять в практику наиболее передовые, прогрессивные методы и инструменты современного банковского менеджмента. Эти инструменты и методы позволяют не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе обладать достаточной ликвидностью, финансовой стабильностью, получать оптимальную прибыль, расширять свою деятельность.

К числу таких новаций относится практика внедрения системы контроллинга в банках. Контроллинг — это концепция эффективного управления компанией, ориентированная на выполнение целей и достижение заданных результатов, объединяющая управленческий учет, планирование, контроль и аналитическую работу.

В настоящее время система управления все чаще дополняется системой контроллинга, обеспечивающего более эффективное управление банком в целях долговременного существования его на рынке,

представляющего инструмент управления достижением высоких конечных результатов деятельности банка.

Основная причина интереса предприятий и банков к контроллингу — потребность в повышении эффективности деятельности за счет поиска и использования внутренних резервов для обеспечения стабильного функционирования в будущем. Когда в компании заканчивается период безудержного роста и развития, наступает время обратить внимание на организацию внутрикорпоративных бизнес-процессов, в особенности на эффективность организации финансовой структуры. В такой ситуации топ-менеджеры начинают меньше инвестировать в развитие дистрибуции и рекламу и больше — в новые прогрессивные управленческие технологии. В результате использование системы контроллинга помогает руководству принять адекватные и правильные управленческие решения в складывающихся условиях бизнес-среды, повысить эффективность работы и, если необходимо, обеспечить выживание коммерческого банка в условиях возрастающей сложности и динамичности финансовых рынков.

Внедрение системы контроллинга в банке призвано способствовать выявлению слабых мест в его деятельности, устранению недостатков и, в конечном, счете повышению рентабельности (1).

Одной из главных проблем внедрения банковского контроллинга в России является отсутствие обширного опыта и традиций отечественной практики, поскольку контроллинг только начинает постепенно занимать достойное место в системе управления банком. Определенная не востребованность контроллинга объясняется низкой информированностью банков о существовании этого, нового для российской практики, инструмента эффективного управления деятельностью коммерческого банка. Многие банки ничего не знают о контроллинге, о его назначении, функциях и возможностях.

Еще одной из важнейших проблем внедрения банковского контроллинга является отсутствие квалифицированных специалистов в этой области. На сегодняшний день практически нет грамотных контроллеров, способных реализовать на практике разработку и внедрение эффективной системы контроллинга в российских банках.

Кроме того, существенной проблемой является то, что на сегодняшний день практически не существует методик, специально разработанных для банков и адаптированных к условиям российской экономики (1). Поэтому ускорение процесса внедрения системы контроллинга в банках возможно благодаря сбору и обобщению имеющегося зарубежного опыта, а также развитию теории контроллинга, опирающейся на современную российскую практику.

Следующая проблема заключается в том, что разработка всеобъемлющей системы контроллинга является весьма трудоемкой и высоко затратной задачей. Только крупные банки, обладающие зна-

чительным финансовым потенциалом, могут позволить себе разработку и внедрение подобной всеобъемлющей системы. Однако необходимо отметить, что внедрение упрощенных систем или даже отдельных элементов контроллинга (центров ответственности, трансфертного ценообразования, бюджетирования и системы сбалансированных показателей), доступных и мелким банкам, позволяет значительно повысить эффективность банковского бизнеса и является существенным конкурентным преимуществом на рынке банковских услуг.

Кроме всего перечисленного, существуют факторы психологического характера, сдерживающие развитие контроллинга в российской банковской системе.

В первую очередь, это неготовность к восприятию идей контроллинга со стороны высшего руководства российского банка. Контроллинг это не новый набор функций и полномочий, которые нужно распределить между существующими подразделениями, или возложить на вновь созданный отдел. Это новый подход к управлению банком. Поэтому для этой концепции должно произойти полное переосмысление всей системы управления банком. Опыт показывает, что зачастую банки, внедряющие контроллинг, руководствуются не осознанием его необходимости и эффективности, а лишь отдают дань моде. В результате снижается эффективность функционирования системы контроллинга в банке.

Во-вторых, подсознательное сопротивление новой идеи со стороны сотрудников банка, связанное с опасениями, что подобное нововведение каким-либо образом может ухудшить их материальное или социальное положение. Очень часто высшее руководство банка при принятии решения о внедрении системы контроллинга не обращает должного внимания на готовность персонала к восприятию подобного нововведение. А ведь для успешного внедрения данной системы осознавать ее необходимость должны не только руководство банка, но и ведущие специалисты различных подразделений банка.

В-третьих, очень часто контроллинг ассоциируется с контролем, а, следовательно, и со всем негативным, что с ним связано. Сотрудники банка могут сопротивляться внедрению системы контроллинга из-за опасений, что контроль за их действиями со стороны руководства и службы контроллинга значительно возрастет.

Очевидно, что для успешного внедрения системы контроллинга банкам необходимо решить весь комплекс проблем как экономического, так и психологического характера.

На первый взгляд может показаться, что внедрение системы контроллинга - это чрезвычайно сложная задача для банка. Безусловно, если организацию учета по центрам ответственности, трансфертное ценообразование, бюджетирование, оценку рентабельности направлений

бизнеса, а также отдельных продуктов и услуг осуществлять «вручную», то затраты на ведение такой деятельности будут не оправданы. Однако на сегодняшний день существуют современные программные продукты, с помощью которых можно автоматизировать многие трудоемкие, особенно учетные и аналитические, задачи. Использование подобных программных продуктов позволяет существенно облегчить процесс внедрения системы контроллинга в российских банках.

Стабильные экономический рост и политические условия привели к увеличению потока привлекаемых иностранных инвестиций, что ведет к все большему проникновению и внедрению западных технологий управления в России. Перспективы развития системы контроллинга в банках России, в первую очередь, связаны с относительной стабилизацией социально-экономических условий хозяйствования в стране. В такой ситуации банки получают время и возможность для построения новой технологии управления – системы контроллинга.

Внедрение системы контроллинга в российских банках может стать важным инструментом в деле организации достойной конкуренции зарубежным банкам, активно проникающим в кредитную систему современной России (1).

Система контроллинга в банках является наиболее эффективным и перспективным направлением развития банковского бизнеса в России. На сегодняшний день уже имеются определенные теоретические исследования в этой области. В дальнейшем необходимо провести научно-практические мероприятия по разработке конкретных практических рекомендаций, методик, автоматизированных систем учета, программных продуктов, экономических моделей, создание и обобщение которых позволит вести речь о внедрении полноценной системы контроллинга в любом российском коммерческом банке.

В результате реализации системы контроллинга банковская система России будет развиваться более интенсивно, оказывая положительное влияние на экономику страны в целом.

#### **Список литературы:**

1. Шенаев И.В. Контроллинг в банках // Бизнес и банки. - 2006. - № 46. - С. 7-8.

## **Использование средств распространения информации в отраслевой рекламе**

**Приказчикова Ю.В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: prikazchikova@mail.ru )

**Аннотация:** В статье рассматривается использование средств распространения рекламы на рынке B2B. Уделяется внимание таким средствам как специализированная пресса, полиграфическая, сувенирная, электронная, прямая почтовая реклама и выставки.

Как часто вы сталкиваетесь с промышленной (отраслевой) рекламой? Потребительская реклама окружает нас всюду – телевидение, радио, пресса, «наружка». Но, как обыватели, мы практически не сталкиваемся с рекламой промышленной, ведь она ориентирована на другую целевую аудиторию. В вопросе изучения этих видов коммуникации мы сталкиваемся со схожей ситуацией. Использование средств распространения рекламы – довольно изученный вопрос, если говорить о рынке потребителей (B2C – business-to-customers). Однако существует незначительное количество исследовательских работ, посвященных промышленной рекламе (в секторе B2B – business-to-business).

Чем отличаются средства распространения этих видов рекламы? На практике мы можем столкнуться с ситуациями, когда предприятие, работающее в секторе B2B, для размещения своей рекламы использует средства распространения, предназначенные для потребительской аудитории. Почему возникает такая ситуация?

Нужно признать, что принципы потребительской рекламы в последние годы используются и на промышленном рынке. Это связано с привлечением дополнительного внимания руководителя или специалиста в нерабочее время, когда критичность восприятия информации минимальна. Вторая причина использования каналов потребительской рекламы для промышленного сектора – незнание специалистами, размещающими рекламу, принципов маркетинга и рекламы на рынке B2B.

По этой причине можно встретить рекламу строительной техники на троллейбусе, билборде, в газете для широкого круга читателей; информацию о рекламном агентстве на экране в торговом центре или продовольственном магазине. Какова вероятность того, что эти рекламные сообщения будут увидены потенциальной аудиторией? Известно, что количество потенциальных покупателей на промышленном рынке существенно меньше, чем на потребительском, но эти немногочисленные покупатели крупнее. Поэтому выбор способов продвижения товара или

услуги, так и выбор средств распространения рекламы ограничен. Рекламная кампания будет эффективна, если билборд с рекламным сообщением будет размещен напротив окон компании потенциального заказчика или ответственный за принятие решения о покупке ездит на данном троллейбусе. Шансы, конечно же, ничтожны, особенно если данный способ размещения рекламы является единственным. К тому же наружная реклама рассчитана на восприятие широкими слоями населения, напоминает о достоинстве товаров и практически не пригодна для сектора B2B. Подобные способы продвижения не нацелены на потенциальную аудиторию. Как замечает И. Дмитриева, «из пушки по воробьям не стреляют» – телевидение, полномасштабные кампании outdoors, периодика для широких масс отпадают сразу. Остаются способы продвижения, позволяющие доносить информацию дифференцированно до целевой аудитории: «прямые продажи», специализированная (в т.ч. рекламно-информационная) пресса, выставки и, конечно же, Интернет (4, с. 48).

По определению Р. Лейна и Дж. Рассела, деловая реклама обычно сосредоточена в публикациях по бизнесу, отраслевых и профессиональных журналах, содержит ясный, технически насыщенный текст и иллюстрации (2, с. 362). Итак, остановимся подробно на средствах распространения, используемых в отраслевой рекламе.

**Специализированная пресса.** Существуют различные виды специализированных изданий: газеты, журналы, бюллетени, справочники. В профессиональной прессе используют такие формы сообщений как рекламные объявления, публикации обзорно-рекламного характера. К подобным публикациям относят статьи и репортажи о деятельности предприятия, о применяемых технологиях, интервью с руководителями и ведущими техническими специалистами. Рекламная информация в статьях может быть как прямой, так и косвенной. Часто издатели предлагают особые условия для одновременной публикации рекламного модуля и обзорной статьи. Сегменты рынка специализированной прессы определены точно, поэтому гарантируется обращение к своей целевой аудитории. Профессиональная пресса – идеальная площадка для наукоемких продуктов и услуг. Кроме того, информация о высокотехнологичных продуктах лучше всего воспринимается в письменном виде. По наблюдению И. Дмитриевой, существует сложность выбора рекламоносителей для промышленного сектора. Для рекламных площадей, обслуживающих рынок Business-to-Business, практически не проводятся исследования, позволяющие традиционным способом оценить их эффективность (2, с. 50).

**Полиграфическая рекламная продукция,** подобно рекламе в прессе, рассчитана на зрительное восприятие. Традиционные виды полиграфической рекламы, используемые на рынке B2B – листовка, буклет, каталог, проспект. Кроме того, подарочные издания – календари,

открытки, тетради для записей и др. При оформлении рекламной полиграфии для промышленных предприятий и организаций не допускаются экстравагантные утверждения, плохой дизайн, неряшливые иллюстрации и низкокачественная печать на дешевой бумаге.

Листовка – наиболее популярное на рынке B2B издание, выпускается большим тиражом. Листовки для промышленного сектора обычно имеют формат А4, в некоторых случаях с фальцовкой, содержат одну или две иллюстрации рекламируемых изделий с подробным техническим описанием и характеристиками (6, с. 65). Часто компанией выпускается серия листовок на отдельные продукты или линейки продуктов. Набор таких листовок в фирменной папке вручается представителю компании клиента при личном контакте.

Буклет – это оформленный рекламный материал о фирме или конкретных услуге, продукте или их группе. По сути, является институциональной рекламой, и выпускается компаниями, достигшими определенных успехов или к юбилейным датам. Небольшой по объему, часто формата А4 (реже А3) с фальцовкой на 6 полос. Благодаря своему компактному форм-ату буклеты вмещают много информации как текстового, так и изобразительного характера, и удобны для использования в прямой почтовой рассылке.

Рекламный проспект – сброшюрованное или переплетенное печатное издание (от 10 и более страниц), информирующее о каком-либо конкретном товаре или группе товаров. Часто выпускается на новый вид товара или к юбилейным датам и носит имиджевый характер. Иногда содержит сведения экономического, финансового характера, фотографии руководителей фирмы, подробные описания и иллюстрации предлагаемых товаров. В виде проспекта иногда оформляются годовые отчеты, балансы фирмы. По замечанию А.А. Романова, буклеты и рекламные проспекты либо делают очень высокого качества, либо не выпускают совсем (7, с. 65).

Рекламная брошюра представляет собой расширенный проспект объемом 20 и более страниц с более подробной информацией о характеристиках товара или услуги.

Каталог – сброшюрованное или переплетенное печатное издание (часто в форме журнала), содержащее систематизированный перечень товаров и услуг. В начале каталога дается вводная статья о компании, далее размещается информация о линейках продуктов с подробным описанием предлагаемых товаров, техническими характеристиками и иллюстрациями. Каталог промышленных товаров рассчитан на длительное пользование, поэтому цены в нем не указываются.

Прочие виды рекламной полиграфии. На промышленном рынке информацию о предлагаемых товарах или услугах размещают на фирменных настенных и настольных календарях, деловых дневниках, ежедневниках, записных книжках и тетрадях, фирменных папках. В

оформлении обложек и календарных полос этих изданий широко используют фирменную символику организации. Также популярно изготовление поздравительных открыток с фирменной символикой. Существует два типа – новогодние и типовые поздравительные открытки, отправляемые к профессиональным праздникам.

**Сувенирная рекламная продукция** широко применяется на промышленном рынке в качестве напоминающего средства. При оформлении сувениров используют фирменную символику, в некоторых случаях информационный блок с почтовым и web-адресом, номером телефона, еще реже – краткий рекламный слоган. Ассортимент промышленной сувенирной продукции составляют канцелярские товары, брелоки, ежедневники, визитницы, аксессуары, необходимые для работы с клиентами, портфели, сумки с логотипами, пакеты, фирменные ручки и часы. Сувенирная продукция вручается сотрудникам среднего звена крупных компаний-клиентов и руководящему звену средних и мелких компаний, а кроме того сотрудникам собственной компании, поскольку они являются «носителями бренда» (3, с. 52) и транслируют его ценности клиентам. Качество сувенирной продукции играет огромную роль – некачественная вещь формирует негативное отношение к компании.

Кроме того, выделяют корпоративные подарки – это дорогостоящие сувенирные изделия, предназначенные для руководителей высшего звена организаций-клиентов. Подарки преподносят в ходе деловых встреч, в связи с подписанием крупных коммерческих сделок, по случаю различных юбилеев и пр. В качестве VIP-подарков преподносят дорогие письменные приборы, часы, портфели, функциональные наборы для проведения досуга и др. Главный критерий – качество подарка, его эксклюзивность, отсутствие броских элементов фирменной символики компании-дарителя (3, с. 53).

**Электронная реклама.** В отраслевой рекламе используют такие электронные средства распространения рекламы как слайд-шоу, Интернет. Слайд-шоу представляет собой программу из автоматически сменяющихся цветных диапозитивов, проецируемых на один или несколько экранов (8, с. 283). Они стали традиционным средством распространения рекламы для товаров промышленного назначения. Мультимедийная презентация создается для информирования о компании, предоставляемых товарах и услугах. Современные технологии демонстрации слайд-шоу позволяют отображать не только текстовый, графический, но и видео-, аудиоряд. Одним из основных преимуществ этого вида рекламы является возможность оперативной модификации слайдов или замены без нарушения целостности программы. В настоящее время презентации с использованием программы Power Point стали стандартом в различных аспектах деловой коммуникации.



Интернет – одно из новейших средств распространения рекламы, в некоторых случаях более эффективное по сравнению с традиционными каналами. В секторе B2B интернет играет значимую роль в принятии управленческих и закупочных решений, распространении информации. Промышленные предприятия используют для продвижения собственные web-сайты – своеобразные круглосуточные представительства, на которых размещаются: информация о компании новости, перечень товаров и услуг, прайс-листы, консультации экспертов, ответы службы технической поддержки, фотографии и формы заказа товаров. Другая разновидность – баннерная реклама. Баннер – прямоугольник стандартных размеров, размещаемый на web-страницах, содержащий рекламную информацию и изменяющий свое содержание при повторной загрузке страницы (5). По наблюдениям Скотта Андерсона, директора по бренд-коммуникациям [Hewlett-Packard](#), предпочтения бизнеса в восприятии информации смещаются от традиционных медиа в сторону инновационных возможностей (1).

**Прямая почтовая реклама** – инструмент Директ-маркетинга, представляет собой рассылку рекламных сообщений в адреса определенной группы лиц – потребителей или возможных деловых партнеров (9, с. 76). На промышленном рынке директ-мэйл один из эффективнейших маркетинговых инструментов. Поскольку в секторе B2B незначительное количество клиентов, их список может быть легко определен. Известна сфера деятельности компаний, поэтому довольно просто использовать индивидуальный подход при составлении рекламного информационного письма. Рассылка потенциальным клиентам позволяет доставить рекламные материалы непосредственно на стол руководителя или специалиста компании. Директ-мэйл делает коммуникацию с клиентами прибыльной, бьет «точно в цель», поскольку затраты на каждого клиента оказываются минимальны, а полученные сделки – выгодными. В качестве рассылочного материала используют рекламно-информационные письма, коммерческие предложения, рекламную полиграфическую продукцию (буклеты, листовки, открытки, календари). Наиболее эффективно в секторе B2B использование услуг почтовой связи, меньший эффект дают e-mail и факсимильная рассылки.

**Выставки** – один из эффективных инструментов маркетинговых коммуникаций для сектора B2B. Отраслевые выставки обеспечивают предприятию тесный контакт со своими клиентами, партнерами и конкурентами. На выставках представляют товары-новинки, заключают договоры на поставку сырья и комплектующих, продукции, оказании услуг. Эффективно заблаговременно приглашать на выставку к стенду компании существующих, новых и потенциальных клиентов, партнеров с помощью рекламы в прессе, прямой почтовой рассылки, телемаркетинга. Выставка дает прекрасный повод написать клиентам и после закрытия.

Выставочные каталоги хранят целый год в качестве справочников, поэтому информация в них имеет фактор напоминания. В рамках отраслевых выставок проводят семинары, конференции, круглые столы.

Таким образом, для распространения рекламы для промышленного рынка используются средства распространения, отличные от потребительских. Широко применяется в деловой сфере полиграфическая реклама, используемая в ходе деловых встреч и коммерческих переговоров, распространяемая на отраслевых ярмарках и выставках, семинарах, конференциях, в прямой почтовой рассылке. Популярны слайд-шоу, демонстрируемые на семинарах. Их составляют в программе Power Point не только профессиональные дизайнеры, но офисные сотрудники и технические специалисты. Конечно, все большую популярность приобретает Интернет как средство распространения рекламы. Интернет становится привычным инструментом коммуникации подобно визитным карточкам и факсимильным аппаратам.

### **Список литературы:**

1. B2B направляют бюджеты в сеть [Электронный ресурс] / Web-сайт «Sostav.ru», 1998-2009. Режим доступа: <http://www.sostav.ru/news>, свободный. – Заголовок с экрана.
2. Дмитриева И. Некоторые характеристики рекламной кампании Business-to-business, влияющие на ее эффективность // Рекламодатель: теория и практика. 2004. - № 1. – С. 48-50.
3. Казимилова Н. Знаки внимания. Использование сувенирной продукции в сфере B2B // Рекламодатель: теория и практика. 2004. - № 10. – С. 50-55.
4. Лейн У.Р., Рассел Дж.Т. Реклама - СПб.: Питер, 2004. – 537 с.
5. Полякова А.В. Интернет как инструмент маркетинга [Электронный ресурс] / Web-сайт «Русский гуманитарный интернет-университет», 2006. Режим доступа: <http://www.i-u.ru>, свободный. – Заголовок с экрана.
6. Реклама и бизнес: Учебное пособие / Т.К. Серегина, Л.М. Титкова – М.: Маркетинг, 2001. – 272 с.
7. Романов А.А. Учебное пособие по дисциплине «Реклама. Интернет-реклама» – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. – 168 с.
8. Сэндидж Ч. Г., Фрайбургер В., Ротцолл К. Реклама: Теория и практика. / Пер. с англ. Общ. ред. и вступит. ст. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 2001. – 347 с.
9. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг / Сокр. пер. с англ. Авт. предисл. и науч. ред. А.А. Горячев. – М.: Экономика, 2000. – 157 с.

## Оценка прямого и косвенного ущерба от эрозии земель

Михальченко А.К., Самохвалова А.А. (г. Новосибирск, НГАУ, кафедра «Экономическая теория», e-mail: [vostrikova-2005@rambler.ru](mailto:vostrikova-2005@rambler.ru))

**Annotation:** Direct and indirect damages are determined on the basis of eroded agricultural lands data. The damages are calculated through the costs on stolen fertility restoration and crop capacity increase.

Анализируя природные ресурсы Новосибирской области, необходимо проследить динамику площадей сельхозугодий.

Так, с 1975 по 1990 г. общая площадь сельскохозяйственных угодий в Новосибирской области уменьшилась на 192,7 тыс. га, в том числе за счет сокращения площадей сенокосов – 212,1, залежей – 181,4 тыс. га, при этом увеличились площади пашни, многолетних насаждений и пастбищ на 66,6; 14,0 и 253,4 тыс. га соответственно (табл. 1).

Таблица 1

Анализ изменения площадей сельхозугодий в Новосибирской области в 1975-2005 гг., тыс. га

Годы	С.-х. угодья	В том числе				
		пашня	многолетние насаждения	залежь	сенокосы	пастбища
1975	8640,0	4004,0	5,3	205,1	2369,3	2056,3
1990	8447,3	3937,4	19,3	23,7	2157,2	2309,7
2005	7600,0	3481,3	32,4	73,1	1886,8	2126,4
1975-1990	-192,7	66,6	+14,0	-181,4	-212,1	+253,4
1975-2006	-1040,0	-522,7	+27,1	-132,0	-482,5	+70,1

Подобная картина наблюдалась и за период с 1975 по 2006 гг. Так, в 2006 г. общая площадь сельскохозяйственных угодий составила уже 7600,0 тыс. га, т.е. уменьшилась на 1040,0 тыс. га по сравнению с 1975 г., за счет сокращения площадей сенокосов – 482,5, залежей – 132,0 тыс. га.

Эрозия почв наносит огромный ущерб народному хозяйству, в частности сельскому хозяйству, снижая продуктивность угодий, урожайность продукции. Это требует дополнительных затрат на восстановление плодородия, внесение как органических, так и минеральных удобрений.

В результате водной и ветровой эрозии почв плодородие земли ухудшается, её качество снижается.

На эрозионные процессы оказывают огромное влияние климатические условия, рельеф почвы, растительность и хозяйственное использование земель. Влияние этих факторов в естественных условиях мало заметно и ощутимого ущерба не приносит, однако, по мере включения земли в сельскохозяйственный оборот, эрозионные процессы становятся более заметными.

В настоящее время цель сельскохозяйственного производства – получить максимум продукции при минимуме затрат. Землевладельцу безразлично качественное изменение земли, происходящее в результате её деградации, поэтому часть эродированных земель следует оценить по стоимости, равной затратам на восстановление плодородия.

По данным генеральной схемы противоэрозионных мероприятий Новосибирской области, площадь сельскохозяйственных земель различной степени эродированности составляет 220,7 тыс. га, из них слабоэродированных 34,7 тыс. га, в том числе 29,5 – пашня и 5,2 – пастбища; среднеэродированных – 8,9 тыс. га, в том числе 5,9 – пашня, 3,0 – пастбища; сильноэродированных – 1,3 тыс. га; потенциально опасных – 131,7 тыс. га; неэродированные земли составляют 44,1 тыс. га, из них 30,6 – пашня, 3,0 – сенокосы, 10,5 – пастбища (табл. 2).

Фактическая сущность ущерба от эрозии выражается в виде прямого и косвенного ущерба для общества.

Под прямым ущербом принято понимать затраты на восстановление почвенного плодородия, внесение органических и минеральных удобрений, проведение различных мероприятий для улучшения качества почвы из-за уменьшения её потребительской стоимости в результате смыва, размыва.

Таблица 2

Наличие эродированных земель в Черепановском районе, тыс. га (по данным Генеральной схемы противоэрозионных мероприятий Новосибирской области)

Степень эродированности земель	Общая площадь с.-х. угодий	Из них		
		пашня	пастбища	сенокосы
Слабо-эродированные	34,7	29,5	5,2	–
Среднеэродированные	8,9	5,9	3,0	–
Сильноэродированные	1,3		1,3	–
Неэродированные	44,1	30,6	10,5	3,0
Потенциально опасные	131,7	–	–	–
<b>ИТОГО</b>	<b>220,7</b>	<b>66</b>	<b>20</b>	<b>3,0</b>

Под косвенным ущербом понимают непосредственный ущерб от снижения продуктивности сельскохозяйственных угодий, урожайности продукции.

Недобор сельскохозяйственных культур за счет потерь на эродированных землях определяется по формуле [1, с. 8]:

$$\frac{P_{сл} * P_1 + P_{ср} * P_2 + P_с + P_3}{100}$$

$$V = Y_n \quad (1)$$

где V – недобор сельскохозяйственных культур за счет потерь на эродированных землях, ц;

$Y_n$  – средняя урожайность на неэродированных землях, ц/га;

$P_{сл}, P_{ср}, P_с$  – слабо -, средне -, сильноэродированные, га;

$P_1, P_2, P_3$  – процент снижения урожайности соответственно на слабо -, средне- и сильноэродированных землях, %

Прямой ущерб эродированных почв напрямую зависит от содержания гумуса в почве, поэтому рассчитать его можно по формулы (1, с. 8):

$$C_p = \frac{VU}{100} (P + P_1) \quad (2)$$

где  $C_p$  – содержание гумуса в почве, т/га;

V – объем почвенной массы в горизонте 20 см, м<sup>3</sup>;

U – плотность данного типа почв, т/ м<sup>3</sup>;

(P-P<sub>1</sub>) – расход содержания гумуса, %.

По данным почвенного обследования были выявлены следующие результаты оценки прямого ущерба пахотных земель от эрозии как в целом по Новосибирской области, так и по Черепановскому району (табл. 3).

Таблица 3

Прямой ущерб сельскому хозяйству от эрозии земель

Регион	В ценах 1983 г			В ценах 2006 г.		
	руб/га	тыс. га	тыс. руб.	руб/га	тыс. га	млн руб.
Новосибирская область	394,9	3911,4	1544612	2764,5	3911,4	10813,0
Черепановский район	485,0	162,0	78570	3443,5	162,0	557,8

По данным материалов почвенных обследований, огромный прямой ущерб в Новосибирской области составил в размере 10813 млн. руб. в ценах 2005 г., в Черепановском районе 557,8 млн руб.

Таблица 4

### Косвенный ущерб сельскому хозяйству от эрозии земель

Регион	В ценах 1983 г.			В ценах 2006 г.		
	руб/га	тыс. га	тыс. руб.	руб/га	тыс. га	тыс. руб.
Новосибирская область	3,025	3911,4	11832,0	21,47	3911,4	83977,8
Черепановский район	9,40	162,0	1522,8	66,7	162,0	10805,4

Размер косвенного ущерба гораздо меньше прямого – в целом по Новосибирской области 83977,8 тыс. руб., а в Черепановском районе 10805,4 тыс. руб. в ценах 2005 г. (табл. 4).

#### Список литературы:

1. Михальченко А.К. Ущерб от эрозии и его социально-экономические последствия: учеб. пособие / А.К. Михальченко, А.В. Кряхтунов А.А. Михальченко; НГАУ. – Новосибирск, 2000. – С. 3.

## Система качества и безопасности ХАССП на предприятиях рыбопромышленного комплекса

**Семенова С.А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: [semenovasw@yandex.ru](mailto:semenovasw@yandex.ru))

**Annotation:** In this article we discuss a contemporary approach towards regulating the matter of quality and safety of fish production at the enterprises of fishproducing comp'xes. We the main issues that enterprises face during the development and introduction of HACCP system.

На протяжении многих веков проблемы качества и безопасности волнуют и занимают умы прогрессивного человечества. В последние годы все большее число российских предприятий принимают стратегическое решение о создании и внедрении системы менеджмента качества (СМК) на предприятии. Однако наличие в организации сертификата соответствия стандартам ИСО серии 9000 гарантирует, что СМК внедрена и постоянно совершенствуется, но ни в коей мере не подтверждает факта безопасности пищевой продукции.

В настоящее время предприятия рыбопромышленного комплекса (РПК) внедряют новые системы управления безопасностью и качеством рыбной продукции, так как по-прежнему огромное значение имеет обеспечение населения безопасными продуктами питания из рыбы и морепродуктов. Одной из программ, призванной устранить риски для здоровья, связанные с употреблением пищевых продуктов, и сократить количество инфекционных заболеваний и отравлений пищевыми продуктами, является система анализа рисков и критических контрольных точек - HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point), или в русской транскрипции ХАССП. Впервые система ХАССП была создана в шестидесятых годах в США по заказу Национального Аэрокосмического Агентства (NASA) и применена при производстве продуктов питания для американских астронавтов (1). В 1989 году Национальный комитет по вопросам микробиологических критериев для пищевых продуктов опубликовал первый американский стандарт по ХАССП, который в 1992 и 1997 гг. был пересмотрен. Начиная с 1990-х гг. многие потребители в цепочке производства пищевой продукции стали требовать, чтобы их поставщики сертифицировали свои системы ХАССП. В результате 1 января 2006 года Евросоюз потребовал, чтобы все производители пищевой продукции для европейского рынка включили ХАССП в свои системы обеспечения безопасности.

Вследствие этого целый ряд стран, таких как – Австралия, Аргентина, Таиланд, Дания, Германия, Ирландия, Нидерланды, Соединенные Штаты Америки разработали национальные стандарты по менеджменту безопасности пищевой продукции, применимые для сертификации. В России в 2001 году также был введен в действие стандарт ГОСТ Р 51705.1-2001 «Системы качества. Управление качеством пищевых продуктов на основе принципов ХАССП. Общие требования». Данный стандарт разработан с учетом директивы Совета Европейского Сообщества 93/43 от 14.06.1993г. «О гигиене пищевых продуктов» и в нем установлены основные требования к системе управления качеством и безопасностью пищевых продуктов на основе принципов ХАССП. Требования, установленные в российском стандарте, полностью базируются на известных семи основных принципах (2):

- идентификация потенциального риска или рисков (опасных факторов);
- выявление критических контрольных точек;
- установление и соблюдение предельных значений параметров;
- разработка системы мониторинга;
- разработка корректирующих действий;
- разработка процедур внутренних проверок;
- документирование всех процедур системы, форм и способов регистрации данных.

Реализация в полном объеме на предприятиях РПК принципов и требований системы ХАССП позволяет в дальнейшем после успешного прохождения процедур, связанных с сертификацией, получить сертификат соответствия своей системы ХАССП требованиям ГОСТ Р 51705.1-2001. Наличие сертификата действительно значительно повышает доверие зарубежных партнеров к предприятиям, где действует принятая в международной практике система ХАССП. На сегодняшний день продавать рыбную продукцию в государствах Евросоюза могут только те предприятия РПК, которые внедрили эту систему.

По данным официального сайта «Нацрыббезопасность» (федеральное государственное учреждение «Национальный центр безопасности продукции водного промысла и аквакультуры», г.Санкт-Петербург), опубликовавшего список отечественных предприятий и судов экспортеров рыбной продукции в государства членов ЕС на 18.09.2008г., автором статьи составлена таблица, в которой показаны российские регионы, на предприятиях РПК и судах которых внедрена и сертифицирована система ХАССП (таблица 1).

Таблица 1

Регионы РФ - экспортеры рыбной продукции в страны ЕС

Регион РФ	Количество предприятий и судов экспортеров
-----------	--



	рыбной продукции в страны ЕС
1. Алтайский край	1
2. Архангельская область	29
3. Астраханская область	11
4. Волгоградская область	2
5. Калининградская область	34
6. Камчатский край	48
7. Карелия	14
8. Краснодарский край	2
9. Ленинградская область	3
10. Магаданская область	3
11. Московская область	6
12. Мурманская область	134
13. Новгородская область	1
14. Новосибирская область	1
15. Приморский край	37
16. Псковская область	4
17. Республика Хакасия	1
18. Ростовская область	4
19. Самарская область	1
20. Санкт-Петербург	3
21. Сахалинская область	18
22. Тульская область	1
23. Хабаровский край	4
24. Чукотский автономный округ	1
ИТОГО:	363

Из таблицы видно, что наиболее активно внедряют систему ХАССП предприятия и суда приграничных регионов и областей, где рыбная отрасль является одной из ведущих – Мурманская, Архангельская, Калининградская области, Приморский и Камчатский край, Сахалин. Однако при разработке и внедрении систем безопасности ХАССП многие отечественные предприятия РПК сталкиваются со значительными трудностями (4).

1. Внедрение системы ХАССП осуществляют люди и если они не обучены и не обладают соответствующим опытом, то создаваемая система наверняка будет нерезультативной. Обучение персонала выделяют как ключевой элемент внедрения ХАССП, поскольку оно обеспечивает не только технические и практические знания и умения, но и помогает обеспечить вовлеченность сотрудников всех уровней.

2. Одной из проблем также можно выделить и тот факт, что чаще всего система ХАССП разработана и внедрена, но в ежедневной работе не используется. Причинами неработоспособности системы могут быть либо чрезмерная сложность и разветвленность, либо желание создать новую систему «с чистого листа», отказ от существующих на предприятии наработок. Практика же показывает, что до 80 % элементов, необходимых для внедрения системы управления безопасностью продукции, уже могут иметься в наличии - их просто нужно идентифицировать, при необходимости достроить и правильно интегрировать в систему.

3. В самой философии ХАССП заложено понимание того, что число критических контрольных точек (ККТ), то есть точек, для которых установлены критические пределы и которые требуют постоянного мониторинга, должно быть минимальным. Многие российские предприятия ошибочно выделяют огромное количество ККТ, в результате чего эффективность контроля данных точек сводится к минимуму.

4. Результативность системы менеджмента пищевой безопасности во многом определяется четкой организацией мониторинга. Необходимо не только фиксировать в журналах данные, свидетельствующие о превышении критических пределов, но и уметь при этом предпринимать корректирующие действия для устранения возникших проблем.

С большой уверенностью можно констатировать, что, несмотря на все трудности, с которыми могут столкнуться российские предприятия, в будущем эффективное применение системы ХАССП позволит повысить уровень конкурентоспособности и безопасности рыбной продукции, а также уровень доверия потребителей.

#### **Список литературы:**

1. Джон Г.Сурак. Рецепт безопасной пищевой продукции: ИСО 22000 и ХАССП.// Стандарты и качество.-2008.-№2.-с.96-100.
2. ГОСТ Р 51705.1-2001 «Системы качества. Управление качеством пищевых продуктов на основе принципов ХАССП. Общие требования».
3. Максимова З.Н. Анализ опасных факторов на рыбоперерабатывающем производстве.//Рыбная промышленность.-2006.-№1.-с.8-9.
4. Шилова И. Проблемы внедрения системы НАССР на предприятиях.//Информационный бюллетень.-2007.-№1.-с.14-15.

## **К вопросу о формировании механизма устойчивого развития предприятий промышленного рыболовства**

**Сенецкая Л. Б.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра информационных систем и прикладной математики.*)

**Аннотация:** В статье представлен механизм устойчивого развития предприятия промышленного рыболовства в области неустойчивого состояния, предлагаются и обосновываются варианты управленческих решений первого и второго уровня для различных подобластей области неустойчивого состояния.

Задачей управления является такая последовательность принятия решений, при которой разрушение системы наступает как можно позднее. Для этого важно понимать, что в результате воздействия факторов внутренней и внешней среды предприятие может достигнуть критической области - области неустойчивости, которая характеризуется тем, что малое действие вызывает большие последствия, при этом существует множественность возможных исходов. Переход в область неустойчивого состояния не обязательно влечет за собой завершение жизненного цикла. Важно уметь диагностировать эту область, процессы ей предшествующие и правильно оценивать сложившуюся ситуацию с целью принятия своевременных управленческих решений для обеспечения восстановления способности системы выполнять свою целевую функцию. Для этого необходимо сформировать механизм устойчивого развития предприятий сферы промышленного рыболовства, находящихся в области неустойчивого состояния.

Механизм устойчивого развития предприятия промышленного рыболовства в области неустойчивого состояния можно определить как последовательность управленческих воздействий подсистемы управления на микроэкономическую систему для обеспечения восстановления способности системы выполнять свою целевую функцию, продления жизненного цикла функционирования предприятия промышленного рыболовства.

Последовательные этапы механизма устойчивого развития (рис.1) направлены на идентификацию подобласти, в которой находится предприятие с последующим принятием решений определенного уровня, соответствующего подобласти.

Определяющими внешними факторами для рассматриваемого предприятия является рыбопромысловая обстановка и рыночные цены на рыбпродукцию и топливо. Общий объем выловов за отчетный период обусловлен размером выделяемой квоты. Внутренняя среда предприятия про-

мышленного рыболовства, в первую очередь, характеризуется состоянием судов и величиной собственных финансовых средств.

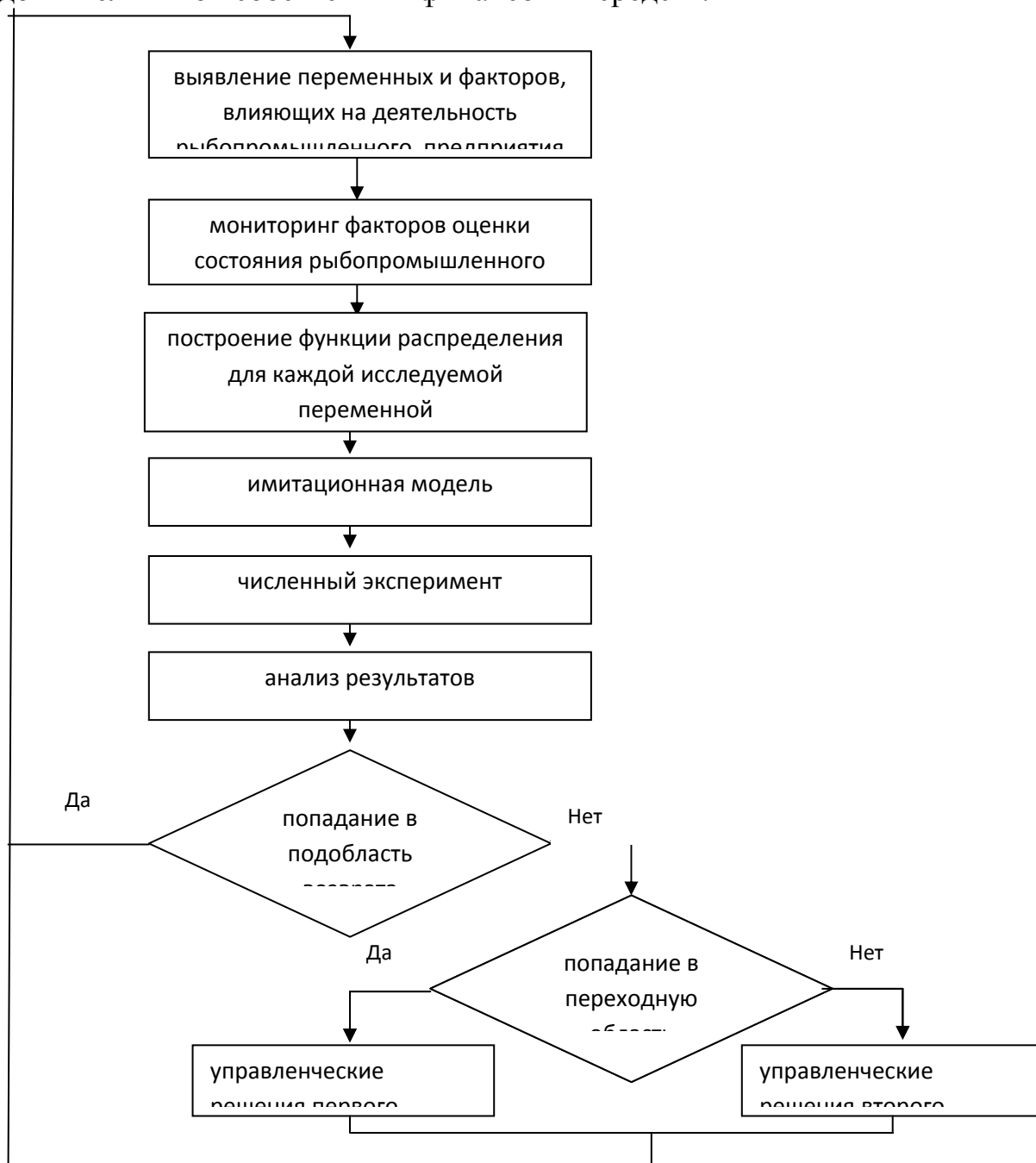


Рис. 1. Блок-схема механизма устойчивого развития предприятий промышленного рыболовства в области неустойчивого состояния

В современных условиях хозяйствования результаты деятельности каждого предприятия, зависящие от множества факторов, подвержены существенным колебаниям. Поэтому необходима система мониторинга состояния предприятия сферы промышленного рыболовства с целью прогнозирования экономического состояния.

В результате мониторинга показателей внешней и внутренней среды строится функция распределения каждой исследуемой переменной, которые подаются на вход имитационной модели. Для целей моделирования объем вылова в модели представлен нормальным распределением, один из параметров которого задается средним значением вылова на судно-сутки лова по месяцам на основании анализа данных предыдущих периодов. Объем вылова и цена на рыбопродукцию являются стохастическими параметрами. В модели цена представлена треугольным распределением.

Численный эксперимент представляет собой использование метода Моте-Карло. Метод Монте-Карло является численным вероятностно-статистическим методом, заключающимся в представлении решения задачи в виде распределения и получения приближенного результата посредством выборочных численных экспериментов с заданным распределением вероятности.

Управленческие решения первого уровня не меняют структуры предприятия и проходящих на нем процессов. Частично негативное влияние факторов внешней среды предприятия промышленного рыболовства может быть компенсировано за счет совершенствования организации промысловых процессов, в том числе за счет оптимизации.

Важнейшим из ресурсов, обеспечивающих работу флота в сфере промышленного рыболовства, является топливо, соответственно, как было показано выше, изменение цены на топливо является важнейшим фактором внешней среды, влияющим на работу предприятия промышленного рыболовства. С целью компенсации влияния изменения цены на топливо, рассматривая судно, как единый энергетический комплекс, можно определить следующие пути снижения энергоёмкости: сокращение потребности в различных видах энергии, уменьшение расхода топлива силовой энергетической установкой, а также замена дефицитных видов менее дефицитными, использование возобновляемых источников энергии.

Доминирующим фактором внутренней среды является возраст судна. От него зависят затраты на ремонтные работы, продолжительность ремонтных работ, а следовательно, удельный вес эксплуатационного времени затраченного на промысел. К управленческим решениям первого уровня можно отнести решения, направленные на оптимизацию проведения ремонтных работ. Для этого необходимо определить оптимальные периоды междурейсового ремонта с учетом динамики технического состояния судового технического средства и судовой конструкции, а именно перейти к динамической системе технического обслуживания и ремонта.

К управленческим решениям второго уровня относятся структурные преобразования, например, слияние и поглощение предприятий. Стратегия поглощения должна соответствовать общей стратегической цели компании - рост чистых денежных потоков и снижение риска. При попадании рыбопромышленного предприятия в область необратимого банкротства данное

управленческое решение может оказаться тем шансом, который позволит сохранить предприятие, хотя и не в прежней его форме. Как правило, главное преимущество слияния или поглощения над внутренним развитием состоит в более быстром достижении целей благодаря наличию синергетического эффекта. Синергетические выгоды, возникают из трех потенциальных источников: увеличение доходов; сокращение расходов; усовершенствование процессов.

Результаты имитационного моделирования для случая трех предприятий промышленного рыболовства показали, что слияние, поглощение может оказаться эффективным только в том случае, если предприятие, находящееся в области необратимого банкротства, поглощается двумя предприятиями, находящимися в области возврата. В противном случае объединенное предприятие так же попадает в область необратимого банкротства. Это подтверждает тот факт, что такую капиталоемкую сферу как промышленное рыболовство без активной поддержки государства возродить сложно.

Таким образом, характеристики разных областей состояния неустойчивости предполагают необходимость принятия управленческих решений разного уровня. Для использования в переходной области предназначены решения первого уровня, направленные на интенсификацию работы предприятия промышленного рыболовства с точки зрения увеличения доходной части. Для области необратимого банкротства целесообразно использовать управленческие решения второго уровня, направленные на организационные преобразования, приводящие к реструктуризации предприятий.

## **Организационная структура управления хозяйственным риском на предприятиях промышленного рыболовства через использование страховых компаний**

**Симачёва Л.Н.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита», e-mail: [Simacheva73@mail.ru](mailto:Simacheva73@mail.ru))

**Аннотация:** В статье рассматривается модель взаимодействия предприятия промышленного рыболовства и страховой компании по управлению рисками. Анализируются преимущества страхования морских рисков в коммерческих страховых компаниях. Делается вывод о том, что для повышения эффективности страховой защиты необходимо тесное взаимодействие риск-менеджеров предприятия с представителями страховщика на всех этапах управления рисками предприятия.

**Abstract:** In clause the model of interaction of the enterprise of industrial fishery and the insurance company on management of risks are considered. Advantages of insurance of sea risks in the commercial insurance companies are analyzed. The conclusion that for increase of efficiency of insurance protection close interaction risk-managers of the enterprise with representatives of the insurer at all stages of management of risks of the enterprise is necessary is done.

Эффективное управление предприятием возможно только на основе оценки и прогнозирования риска, что подразумевает оптимальное сочетание двух задач: обеспечение стабильной работы предприятия и планирование деятельности на ближайшую перспективу. Успешное выполнение этих двух первоочередных задач невозможно без учета факторов риска и правильного выбора механизмов их снижения через страхование и самострахование. Предпринимательская деятельность и страхование - тесно взаимосвязанные категории рыночного хозяйства. Целью предпринимательской деятельности является получение прибыли, увеличение вложенного в дело капитала (*Денисова М.П., 2003*).

Страхование предпринимательских рисков осуществляется как традиционным путем через передачу рисков в страховые компании, так и с помощью определенных финансовых инструментов, позволяющих снизить риск субъектов, занимающихся предпринимательской деятельностью. На сегодняшний день предложения страховых компаний по страхованию рисков достаточно разнородны как по объему страховой защиты, так и по тарифам. Но в большинстве случаев организация процесса страховой защиты на предприятиях в большинстве сводится к минимуму, а это приводит к тому, что имущественная защита страхователя осуществляется

не в полном объеме или вообще не осуществляется, в том числе и потому, что не выявлены те риски, которые действительно нуждаются в страховании, чтобы обеспечить комплексную защиту субъекта хозяйственной деятельности. Для повышения эффективности страховой защиты необходимо тесное взаимодействие риск-менеджеров предприятия с представителями страховщика на всех этапах управления рисками предприятия. Предлагаем модель взаимодействия предприятия промышленного рыболовства и страховой компании по управлению рисками и обеспечению максимально эффективной страховой защиты особенностью которой является то, что управление рисками предприятия промышленного рыболовства на основе страхования приобретает разносторонний характер и координируется как представителями предприятия, так и страховой компанией. При данном подходе значительно повышается заинтересованность сторон в достижении наиболее взаимовыгодных условий сотрудничества. Раскроем данную модель с учетом непосредственных действий представителей предприятия промышленного рыболовства и страховой компании (табл.1).

Таблица 1

Модель взаимодействия представителей предприятия промышленного рыболовства и страховой компании по обеспечению эффективной страховой защиты

<b>Действия представителей предприятия рыболовства</b>	<b>Действия представителей страховой компании</b>
1 этап – Анализ объекта страхования, регистрация рисков, определение рисковых обстоятельств	
1.1. Предоставить представителю страховой компании возможность произвести осмотр объекта страхования и при необходимости для определения действительной стоимости объекта провести экспертизу (п.1 ст.945 ГК РФ).	1.1. Запросить сведения, имеющие существенное значение для суждения о степени риска и определения объема страховой ответственности, т.е. для определения вероятности наступления страхового случая и размера возможных убытков от его наступления (страхового риска).
1.2. Сообщить страховщику обо всех известных обстоятельствах, имеющих существенное значение для суждения о степени риска и определения объема страховой ответственности.	1.2. Произвести осмотр предполагаемого объекта страхования, при необходимости назначит соответствующую экспертизу.
2 этап – Оценка стоимости риска, адекватное заключение о степени риска	
2.1. Информировать страховщика обо всех договорах страхования,	2.1. Оценить степень индивидуального риска



<p>заклученных в отношении передаваемого на страхование объекта, с другими страховщиками.</p>	<p>предприятия. 2.2. Выявить риски, отличающиеся от среднего риска данной селективной группы. 2.3. Принять решение: на каких условиях предложить страховую защиту.</p>
<p>3 этап – Подготовка к подписанию договора страхования – переговоры, консультации, оформление первичных документов (заявление на страхование, описи объектов страхования, декларации)</p>	
<p>3.1. Заполнить / предоставить страховщику заявление на страхование (в письменном виде, по установленной страховщиком форме), в котором необходимо: 1) заявить о своем желании заключить договор страхования; 2) подтвердить, что внесенные в заявление на страхование сведения соответствуют действительности (заполнить декларацию); 3) подтвердить, что ознакомлены с правилами страхования. 3.2. Приложить подробную опись объектов страхования.</p>	<p>3.1. Проверить правильность заполнения: 1) заявления на страхование – наличие однозначных ответов на все поставленные вопросы; 2) декларации (наличие подписи, печати). 3.2. Проверить наличие полной описи объектов страхования. 3.3. Проверить достоверность информации. 3.4. Ознакомить с правилами страхования.</p>
<p>4 этап – Обсуждение условий договора страхования, подписание и вступление договора в силу. Достижение соглашения по следующим условиям: - об определенном имущественном интересе, являющимся объектом страхования; - о характере события, на случай наступления которого осуществляется страхование (страхового случая); - о размере страховой суммы; - о сроке действия договора страхования (ст.942 ГК РФ); - о размере страхового взноса, франшизы, скидках, надбавках; - корректировка стандартных условий договора страхования</p>	
<p>4.1. Уплатить страховой взнос в установленный договором страховой срок.</p>	<p>4.1. Скорректировать стандартные условия страхования и предложить предприятию индивидуальные условия страхования.</p>
	<p>4.2. Выдать страховой сертификат (страховое свидетельство, страховой полис).</p>

5 этап – Контроль над степенью риска	
5.1. Принимать необходимые меры в целях предотвращения страхового случая или уменьшения степени страхового риска.	5.1. Проверять выполнение страхователем требований договора страхования и положений правил страхования.
5.2. Предоставлять страховщику возможность беспрепятственного контроля над объектом страхования, риск от которой является предметом страхования.	5.2. В случае неисполнения страхователем своих обязанностей, предусмотренных правилами страхования – расторгать договор.
6 этап – Измерение степени страхового риска	
6.1. В случае увеличения степени риска незамедлительно сообщить страховщику обо всех ставших известными значительных изменениях в обстоятельствах, сообщенных страховщику при заключении договора страхования.	6.1. После получения информации об увеличении степени страхового риска потребовать от страхователя изменения условий договора страхования и уплаты дополнительного страхового взноса соразмерно увеличению страхового риска.
6.2. Перезаключить договор страхования с учетом изменившихся обстоятельств.	6.2. Потребовать расторжения договора страхования в порядке, предусмотренном ГК РФ, если страхователь возражает против изменения условий договора страхования или уплаты дополнительного страхового взноса.
6.3. Оплатить дополнительно страховой взнос, рассчитанный страховщиком, соразмерно увеличению страхового риска.	
7 этап – При наступлении страхового случая	
7.1. Незамедлительно уведомить страховщика и компетентные органы способом, указанным в договоре страхования, о наступлении страхового случая.	7.1. Провести расследование для выявления причин и обстоятельств наступления страхового случая, определить размер убытка. При необходимости запросить сведения у правоохранительных органов, банков, медицинских учреждений других предприятий и организаций, располагающих информацией об обстоятельствах наступления страхового случая.
7.2. Запросить у страховщика инструкции, которые следует выполнять работникам предприятия.	7.2. Оформить страховой акт (он должен быть подписан обеими сторонами).
7.3. Принять все разумные и доступные в сложившихся обстоятельствах меры по уменьшению возникшего ущерба и по спасению застрахованного объекта страхования, если это представляется возможным.	7.3. Убедиться в выполнении трех основных условий, необходимых

<p>7.4. Потребовать от страховщика выплаты страхового возмещения в порядке и условиях, предусмотренных договором страхования. Для этого направить в адрес страховщика:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- заявление о возмещении ущерба;</li> <li>- документы подтверждающие:</li> <li>а) факт наступления страхового случая;</li> <li>б) произведенные расходы, направленные на уменьшение размеров убытков.</li> </ul> <p>10.5. Сообщить страховщику всю информацию, позволяющую судить о размере, причинах, ходе и последствиях страхового случая, характере и размерах причиненного ущерба</p>	<p>для выплаты страхового возмещения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) убыток причинен событием, входящим в объем страховой ответственности по договору страхования (страховым случаем);</li> <li>2) страхователь выполнил все требования, предусмотренные договором страхования;</li> <li>3) величина ущерба не превышает предусмотренную договором страхования франшизы.</li> </ol>
<p>8 этап – Выплата страхового возмещения (при выплате страхового возмещения договор страхования не заканчивает своего действия, если размер выплаченного страхового возмещения не превысил размер страховой суммы)</p>	
<p>8.1. Сотрудничать со страховщиком при проведении им расследований - предоставить всю необходимую информацию.</p> <p>8.2. Выполнить все формальности для определения размеров убытков.</p>	<p>8.1. Принять решение о выплате, об отсрочке в выплате или об отказе в выплате страхового возмещения.</p> <p>8.2. В случае принятия решения о выплате возмещения произвести расчет суммы страхового возмещения.</p> <p>8.3. Выплатить страховое возмещение в установленный договором страхования срок.</p> <p>8.4. Возместить расходы, произведенные страхователем при страховом случае для предотвращения или уменьшения ущерба</p>
<p>9 этап – Окончание действия договора страхования и завершение договорных отношений.</p>	

Особенность данной модели в заинтересованности и в совместном управлении и координации рисками представителями и страховой

компании, и предприятия промышленного рыболовства. В результате управление рисками приобретает разносторонний характер с учетом взаимных интересов, как предприятий промышленного рыболовства, так и страховых компаний, специализирующихся и на страховании морских рисков.

#### **Список литературы:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 3 ч. Ч. 2 : федер. закон от 26.01.96 № 14-ФЗ (в ред. от 14.07.2008) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс»
2. Концепция развития страхования в Российской Федерации распоряжение правительства РФ от 25.09.2002 № 1361-р [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс»
3. Денисова М. П. Страхование / М. П. Денисова. - М. : Март, 2003. - 288 с.

## Модель на основе реальных опционов для формирования портфеля нефтегазовых проектов

**Симонов А.А.** (г. Москва, РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, кафедра Финансового менеджмента, e-mail: [simonov-andrei@rambler.ru](mailto:simonov-andrei@rambler.ru))

**Annotation:** The issue of portfolio selection of projects is a fundamental subject of capital budgeting in oil and gas industry. Index ranking and zero-one programming, which are traditional methods of portfolio selection, do not take into account the value of option timing to launch the project. This research aims at selecting of projects using both traditional approaches and option timing.

Выбор портфеля нефтегазовых активов является основной задачей менеджмента компаний при составлении бюджета в нефтегазодобывающей отрасли. При выборе желаемой комбинации проектов очень важно учитывать стоимость опциона на отсрочку проекта. Однако традиционно используемые классические методы выбора портфеля, к которым относятся ранжирование и 1-0 программирование не учитывают данный показатель. В настоящем исследовании дан анализ выбора портфеля нефтегазовых активов месторождений, не введенных в разработку, с применением как традиционных подходов, так и нового перспективного метода – метода реальных опционов.

Менеджменту компании необходимо сделать выбор в пользу такого набора активов, чей общий денежный поток обеспечит максимально высокий доход акционерам. При формировании портфеля менеджмент компании может использовать экономические показатели, такие как чистая дисконтированная стоимость (net present value, NPV), внутренняя норма доходности (internal rate of return, IRR), срок окупаемости и др.

Важно составить портфель таким образом, чтобы риск и доход отдельных проектов внутри портфеля согласовывались с целевой функцией максимизации дохода и минимизации риска. Для этого необходимо использовать такие методы экономической оценки, которые позволяют полноценно охарактеризовать риски.

Традиционные подходы к экономической оценке, отраженные в финансовой литературе, основаны на методе дисконтированных денежных потоков (ДДП), который имеет существенный недостаток, так как не учитывает, что в ходе реализации проекта менеджеры могут влиять на изменения, происходящие на рынке.

Оптимальное время (отсрочка) для начала разработки месторождения может быть ценным компонентом стоимости запасов и может иметь решающее значение в ранжировании проектов, которые

будут включены в финансируемый портфель. Необходимо отметить, что решение о включении таких запасов в портфель основано на возможности, то есть праве, разрабатывать в будущем, а не именно сейчас. Теория реальных опционов (ТРО) даёт возможность оптимизировать портфель проектов во времени, а именно включить запасы в портфель и разработать их позже. Например, оптимальное время для разработки запасов с положительным NPV может быть не именно сейчас, а в будущем – спрос может вырасти или технологический прорыв может способствовать более эффективной разработке ресурсов в будущем и получить более высокую прибыльность.

В настоящей работе дан сравнительный анализ портфелей, составленных с использованием ДДП и ТРО, где опцион на отсрочку принят в качестве основного параметра.

**Традиционные методы выбора портфеля.** Перед менеджментом компании стоит сложная задача выбора оптимальной комбинации предполагаемых проектов. Причём, от разработки некоторых из них компания может отказаться из-за ограничения в бюджете. При выборе портфеля менеджмент использует такие показатели, как NPV, индекс доходности, объём затрат, IRR и другие, которые используются для окончательного принятия решения методами ранжирования и 1-0 программирования.

**Ранжирование.** Данный метод заключается в упорядочении независимых проектов. При этом выбирается определенная комбинация проектов, формирующая портфель фирмы.

**1-0 программирование.** Другим подходом для выбора портфеля является математическое программирование 1-0. Выбранный портфель – это набор проектов, который даёт максимум дохода для инвесторов. Поскольку проекты нельзя делить, то необходимо задавать цифры 1 или 0 для каждого проекта.

**Выбор портфеля на основе опциона на отсрочку.** Опционы пут и колл – это контракты, которые дают право, но не обязательство купить или продать определённое количество финансовых активов или товаров до наступления определённой даты или на определённую дату. Природа финансовых опционов, их оценка и использование аналогичны многим реальным возможностям (опционам), которые есть в промышленных проектах, таких как разработка нефтегазовых месторождений.

Так, владелец американского опциона на покупку финансового актива, такого как, например, обычные акции, может исполнить опцион в любое время до истечения срока опциона. Таким же образом компания с полученной лицензией на нефть и газ имеет право разрабатывать месторождение до тех пор, пока не истечёт срок действия лицензии.

Свободу выбора момента времени, когда начинать разработку месторождения, можно понимать как ценную гибкость, которой компания

не должна пренебрегать. Например, если компания приобретает лицензию на перспективный участок, она получает монопольное право на поиск и разведку на этом участке в любое время по своему усмотрению в течение контракта с соответствующим агентством. Этот период времени может быть 5-10 лет, в зависимости от геологических параметров, глубины моря и действующего законодательства.

Математические модели для оценки опционов первоначально были разработаны для цены обыкновенных акций и позже были использованы для оценки реальных опционов в реальных активах промышленности. Изменчивость не используется в ДДП, но играет важную роль в опционном ценообразовании.

Одна из особенностей опциона состоит в том, что когда опцион исполнен, нет возможности его отменить. С похожей ситуацией сталкивается собственник неразведанных запасов, т.е. инвестор лишь исполняет свой опцион, когда стоимость основного актива достаточно высока – в представленном здесь анализе – это стоимость запасов. Принимая, что стоимость запасов меняется во времени по закону геометрического броуновского движения, Бьерксунд и Стенсланд (1) вывели формулу для подсчёта нижней приемлемой границы стоимости опциона ( $V^*$ ).

Выражение зависит от характеристик рынка (изменчивости цены и издержек) и геологических параметров запасов.

Когда компания исполняет опцион на разработку месторождения, то происходит обмен между инвестициями и стоимостью запасов, которую можно получить сейчас или в будущем.

Можно использовать альтернативного подхода для выбора портфеля неразрабатываемых месторождений следующим образом. Менеджер может выбрать портфель фирмы в соответствии с индексом:

$$K_i = \frac{V_i}{V^*} \dots\dots(1),$$

где  $K_i$  – индекс оптимальности и  $V_i$  – текущая стоимость  $i$ -го месторождения,  $V^*$  – нижняя приемлемая граница стоимости опциона на разработку месторождения. Выражение (1) показывает, что потенциальные запасы можно включать в портфель до тех пор, пока  $K$  близко к 1 или выше. Другими словами, когда  $K$  как минимум равен 1, опцион на разработку месторождения очень прибыльный, и разработку следует начинать в данный момент. К тому же,  $K$  не зависит от величины NPV, но зависит от соотношения NPV/Investment. Например, даже огромные месторождения с большим NPV, но малым  $K$  должны подождать, в то время как небольшие месторождения с большим  $K$  должны получить приоритет.

Приведём пример. Фирма Z является владельцем 8 шельфовых нефтяных проектов на разработку доказанных запасов с бюджетом в \$7 млрд. (таблица 1).

Технико-экономические показатели проектов разработки. Таблица 1

	A	B	C	D	E	F	G	H
Запасы, млн. т	88,00	126,51	49,28	94,70	27,18	81,42	63,25	38,82
Срок разработки, лет	21	16	14	20	13	17	13	21
Средняя добыча, млн. т/год	4,19	7,91	3,52	4,73	2,09	4,79	4,87	1,85
Цена нефти \$/барр.	40	40	40	40	40	40	40	40
Кап. Вложения \$ млрд	1323,7	2578,3	1516,2	2376	438,2	1640,2	1629,9	780
NPV, \$ млрд	388,7	438,4	24	129	241,2	198,6	147,6	209,5
IRR	23,3	21	15,6	17	28,4	19,2	17,7	24,7
NPV/I	0,29	0,27	0,02	0,05	0,55	0,12	0,09	0,27
Ki	0,94	0,922	0,81	0,77	1,23	0,88	0,89	0,924

Между ними нет пропорциональности по многим показателям, особенно нет корреляции в размере запасов. Например, месторождение B имеет самые большие запасы и высокую среднюю добычу, в то время как E – наименьшее, но его средняя добыча не самая низкая. Менеджеры компании могут склониться к выбору проекта A из-за большого NPV.

Решение о выборе проектов методом реальных опционов будет отличаться. Учитывая, что стоимость запасов со временем меняется по вероятностному закону, решение зависит от изменчивости цены на нефть и других параметров.

Как видно, лишь для месторождения E опцион оказался «с большим выигрышем», в то время как для проектов H, A и B опцион близок к тому, чтобы быть «с большим выигрышем».

Общая сумма капиталовложений, необходимая для финансирования всех проектов, составляет \$12,282 млрд. Однако в распоряжении у компании находится всего \$7 млрд., чем можно профинансировать около 60% необходимых затрат всех проектов. В таблице 2 представлены результаты выбора проектов для включения их в портфель, используя 1-0 программирование для метода ДДП (NPV) и на основе метода реальных опционов (MPO).

Результаты выбора проектов. Таблица 2

Метод	Портфель	NPV	Бюджет
ДДП	A,B,E,F,H	1,48	6,76
MPO	A,B,E,G,H	1,98	6,75



Оптимальные портфели проектов, выбранные разными методами, требуют для финансирования примерно одинаковые суммы денежных средств. Но у этих портфелей есть принципиальное различие: портфель проектов, выбранных методом 1-0 программирование (портфель 1), предполагает, что разработка месторождений начнётся немедленно. Портфель проектов, выбранных с использованием МРО (портфель 2), предполагает, что только месторождение Е будет немедленно введено в разработку. Остальные проекты будут реализованы не именно сейчас, а в ближайшем будущем, когда они достигнут своей оптимальной стоимости.

#### **Список литературы:**

1. Bjerksund, P. and Stensland, G., Closed-form Approximation of American Options. *Scandinavian Journal of Management*, Vol. 9, (1993), pp. 87 – 99.

## Сравнительный анализ различных методов оценки нефтегазовых проектов

**Симонов А.А.** (г. Москва, РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, кафедра Финансового менеджмента, e-mail: [simonov-andrei@rambler.ru](mailto:simonov-andrei@rambler.ru))

**Annotation:** At present there are three methods which are widely used for evaluating projects. They are Monte Carlo simulations, decision trees and real option method. This research deals with their main features. It covers the possibility of these methods to take into account managerial flexibility and shows the way these approaches can be applied in particular cases.

В настоящее время для оценки проектов разработки нефтегазовых месторождений чаще всего используются такие методы, как древесный анализ, метод Монте-Карло и метод реальных опционов. В этом исследовании показано, в чём сходство этих методов и в чём их различие.

Метод реальных опционов (МРО) берёт своё начало из научных трудов, относящихся к анализу финансовых рынков (авторов). В самой общей форме МРО предлагает использовать модель Блэка-Шоулза для рынка немедленной поставки и платежа при оценке реальных проектов. В теории реальных опционов стоимость проекта представляется как вероятностное дифференциальное уравнение. Понятие дерева решений впервые стало использоваться в исследовании операций в системном анализе и теории игр. В основе построения дерева решений лежат вероятности наступления различных сценариев реализации проекта. В свою очередь, метод Монте-Карло основан лишь на том, что задаётся предельное распределение всех параметров проекта, влияющих на стоимость проекта. Все три метода позволяют найти ожидаемую стоимость проекта (или его максимальную ожидаемую стоимость) и, по возможности, получить гистограмму распределения стоимости проекта.

При оценке любого проекта в первую очередь определяются параметры базового сценария его реализации и расчёт чистого дисконтированного дохода (NPV) этого сценария. Предполагается, что известны входные параметры проекта: начальное содержание нефти в пласте; темп истощения месторождения; цена нефти в динамике; затраты в динамике; ставка дисконтирования; структура налогов и т.д. Кроме того, считается, что при реализации проекта не будет отклонений от этого сценария. Другими словами менеджмент компании никак не станет реагировать на изменения цены на нефть, совершенствования технологии добычи и другие факторы. В действительности же менеджмент всегда реагирует на изменяющиеся условия, в которых компания реализует

проект. В связи с этим, при оценке проектов необходимо учитывать управленческую гибкость.

В методе Монте-Карло особое значение имеет неопределённость параметров проекта. Для их моделирования используются статистически полученные распределения вероятностей этих факторов. Формула для расчета NPV проекта разработки нефтяного месторождения имеет следующий упрощённый вид:

$$NPV = - \sum_1^M \frac{\text{Кап. вложения}_{m,t}}{(1+i)^m} + \sum_1^N \frac{\text{Выручка}_{n,t} - \text{экспл. затраты}_{n,t} - \text{Налоги}_{n,t} + \text{Амортизация}_{n,t}}{(1+i)^n}$$

где N – срок разработки месторождения; M – период ввода основных фондов; i – ставка дисконтирования.

Годовой денежный поток проекта зависит от его ключевых параметров, таких как объём добычи нефти, цена на нефть, себестоимость добычи, налогов и других факторов (рисунок 1). Чтобы описать изменчивость каждого фактора, выбираются типовые распределения вероятности. Среди них можно выделить нормальное, логнормальное, треугольное и равномерное распределения. В большинстве случаев для значительного упрощения модели предполагается, что между факторами нет взаимных зависимостей. Затем значения этих факторов для каждого периода времени (года) выбираются генератором случайных чисел в соответствии с заданными распределениями вероятности. Полученные значения подставляются в расчётные таблицы или уравнения для расчёта NPV проекта. Таким образом, рассчитывается одно из возможных значений NPV. Описанная выше процедура повторяется сотни или тысячи раз, в результате чего можно получить гистограмму распределения значений всех рассчитанных сценариев проекта. Используя смоделированные таким образом значения NPV проекта, можно найти его среднее значение или математическое ожидание, а также вероятности того, что проект окажется убыточным или, наоборот, сверхприбыльным. С точки зрения финансового анализа метод Монте-Карло имеет недостатки. Во-первых, предполагается, что срок реализации проекта строго фиксирован. Во-вторых, описанная выше процедура не учитывает управленческую гибкость.

В отличие от метода Монте-Карло, в котором оцениваются заранее определённые сценарии реализации проекта, метод, использующий дерево решений, фокусирует внимание на управленческих решениях в отношении начала разработки месторождений, бурения дополнительных скважин и других технологических решений. Кроме того, данный метод учитывает неопределённость важнейших параметров проекта, хотя, в отличие от метода Монте-Карло, – в очень упрощённом виде. Например, запасы делятся на три общие группы: «крупные», «мелкие», и определяются вероятности того, что они примут эти значения. Представим, что пробуриив разведочную скважину на шельфе, компания открыла месторождение,

запасы которого могут быть значительными или, напротив, небольшими. В первом случае необходимо будет построить большую и мощную платформу для морской добычи, во втором случае – больше платформа должна быть меньших размеров. Если компания поставит платформу не той мощности, которая необходима, то это будет грубейшей ошибкой. Следовательно, руководитель проекта предпочёл бы провести дополнительные геологические исследования и получить больше информации о месторождении. Однако это потребует немалых затрат. Менеджменту необходимо выбрать оптимальное решение.

Для каждой точки неопределённости рассчитывается ожидаемое значение NPV. После этого в точках принятия решений выбирается наиболее подходящая ветвь. С математической точки зрения дерево решений позволяет найти максимальное ожидаемое значение NPV, в то время как метод Монте-Карло даёт лишь ожидаемое значение NPV для фиксированных сценариев. Однако, в отличие от метода Монте-Карло, с помощью дерева решений нельзя получить гистограмму распределения возможных NPV. Это своего рода «плата» за возможность принятия решений.

Начиная с 70-х годов XX в., на финансовых рынках мира резко возросли объёмы торгов с использованием специфических контрактов, называемых опционами пут и колл, которые дают право, но не обязательство купить или продать определённое количество финансовых активов или товаров до наступления определенной даты или на определённую дату. Основная задача в отношении опционов состоит в определении их стоимости.

В теории опционов применяется общее допущение о том, что цены меняются во времени согласно закону логнормального броуновского движения. Эта модель была предложена Блэком и Шоулзом в начале 70-х годов 20 века. Статистические данные о динамике цен за небольшие промежутки времени показали, что такая аппроксимация (приближённое предствление) вполне приемлема. Итак, если цена подчиняется стандартной модели Блэка и Шоулза, то цена спот (цена при условии немедленной уплаты наличными) удовлетворяет частному дифференциальному уравнению:

$dS_t = \sigma S_t dW_t + \mu S_t dt$ , где  $S_t$  – цена основного актива,  $W_t$  – броуновское движение,  $\mu$  – сдвиг цен основного актива и  $\sigma$  – изменчивость цены

На основе методики ценообразования финансовых опционов, Бреннан и Шварц(1) разработали подход для оценки проектов разработки месторождений полезных ископаемых на примере медных рудников в Чили. Они выдвинули обоснованное предположение о том, что управленческая гибкость повышает стоимость проекта. В своей модели они задали следующие альтернативы действий компании в зависимости от цены меди: добыча (если цена меди достаточно высока), временная

приостановка производства (если цены снизились) и полное закрытие добывающего предприятия (если цены сильно снизились на продолжительное время). В зависимости от сценария и принятого решения стоимость проекта имела различные значения.

С теоретической точки зрения нахождение фактора неопределённости, который можно выразить формулой Блэка-Шоулза (или другими моделями закона случайного блуждания), является основной задачей при оценке проектов методом реальных опционов. Бреннан и Шварц(1) выдвинули предположение, что цена нефти подчиняется именно этому закону. Тригеоргис(2) предложил совершенно иной подход. В основе его анализа лежало предположение, что не цена нефти, а сама стоимость проекта подчиняется закону случайного блуждания. Это различие очень важно, поскольку теория опционов предполагает отсутствие затрат, связанных с реализацией сделки по основному активу, невозможность арбитража и высокую ликвидность рынка основного актива. Эти условия, возможно, и верны для нефтяного рынка. Однако для рынка нефтегазовых проектов данные утверждения весьма сомнительны.

Нахождение опционов, которыми располагает менеджмент компании, является ключевым моментом в применении метода реальных опционов на практике. В работе Тригеоргиса(2) даётся описание множества реальных опционов, характерных как для наукоёмких, так и для капиталоемких производств, что в полной мере относится к добывающей промышленности. Авторитетный учебник по реальным опционам Диксита и Пинтайка(3) даёт описание нескольких примеров, где можно применять метод реальных опционов в нефтяной промышленности. Помимо реальных опционов, относящихся к проектам добычи углеводородного сырья, они изучили опционы на постройку, консервацию и сдачу в лом нефтеналивных танкеров.

Использование всех принципов исследованных методов с позиций обобщённого подхода, позволит существенно усовершенствовать процедуру оценки проектов. Обобщённый подход предполагает строить дерево решений на основе неопределённости объёма запасов. Для каждого решения провести моделирование NPV методом Монте-Карло, с учётом реальные опционов. Предлагаемый обобщённый подход обладает всеми преимуществами каждого из методов и полученные с его помощью максимальное ожидаемое значение NPV и его распределения для каждого решения будут наиболее точно отражать реальные условия реализации нефтегазовых проектов.

### **Список литературы:**

1. Brennan M.J. and Schwartz E.S. "Evaluating Natural Resource Investments", J Business (1985) **58**, 135-157

2. Trigeorgis L., Real Options: Managerial Flexibility and Strategy in Resource Allocation, MIT Press Cambridge, Massachusetts. (1996)
3. Dixit A.K. and Pindyck R.S. Investment under Uncertainty, Princeton University Press, Princeton, NJ 1994.

## Формирование механизма устойчивого развития предприятий рыбной промышленности на основании анализа чувствительности

Скотаренко О. В. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита», e-mail:ksen-13@mail.ru)

**Аннотация:** Рыбное хозяйство, которое занимает важное место в продовольственном комплексе страны, в настоящее время переживает кризис, одной из причин которого является отсутствие оперативной оценки изменений внешней и внутренней среды предприятий.

Наиболее целесообразным направлением для организации отслеживания изменений во внешней среде является непрерывное систематическое наблюдение за показателями внешней среды предприятия, сбора и анализа поступающей информации и принятия на ее основе соответствующих решений. Проведение таких непрерывных систематических наблюдений должно включать в себя следующие основные направления: выявление и описание проблемной ситуации, постановка цели решения проблемы, диагностика проблемы, выбор факторов внешней и внутренней среды для исследования, выбор и анализ значимых показателей оценки факторов внешней и внутренней среды, определение области развития предприятия, прогнозирование чувствительности предприятия и определение силы влияния воздействующих факторов внешней и внутренней среды, определение пороговых значений коэффициента чувствительности, выработка стратегии развития предприятия (рис.1).

Количественную оценку чувствительности экономической системы целесообразно определять с точки зрения расчета коэффициентов чувствительности, что подразумевает построение уравнения регрессии (1), предполагающего оценку влияния внешних факторов на изменение основных показателей деятельности предприятия.

Полученная модель позволяет рассчитать коэффициент чувствительности (Кч) по формуле:

$$Кч = f'(\bar{x}) \frac{\bar{x}}{\bar{y}} \quad (1)$$

где значения  $\bar{x}$  и  $\bar{y}$  - выборочные средние величины, соответственно переменной  $x$  и результирующего показателя  $y$  нам известны (они подсчитаны в ходе статистического анализа рассматриваемой модели).

Пороговые значения коэффициента чувствительности определяют:

$$\text{Нижняя граница Кч равна } \bar{x} - z \cdot \sigma_{\bar{x}} \quad (2)$$

$$\text{Верхняя граница Кч равна } \bar{x} + z \cdot \sigma_{\bar{x}} \quad (3)$$

где  $z$  – устойчивый аргумент функции Лапласа определяется из уравнения  $2\Phi(z) = \gamma$  (при заданном  $\gamma=0,95$  аргумент  $z$  находят по таблице значений функции Лапласа), а  $\sigma_x \approx \frac{S}{\sqrt{n}}$ ,  $n$  – размер выборки,  $S$  – исправленное среднее квадратическое отклонение, т.к. при достаточно большом объеме выборки  $n$  практически достоверно, что  $S \approx \sigma_0$ .

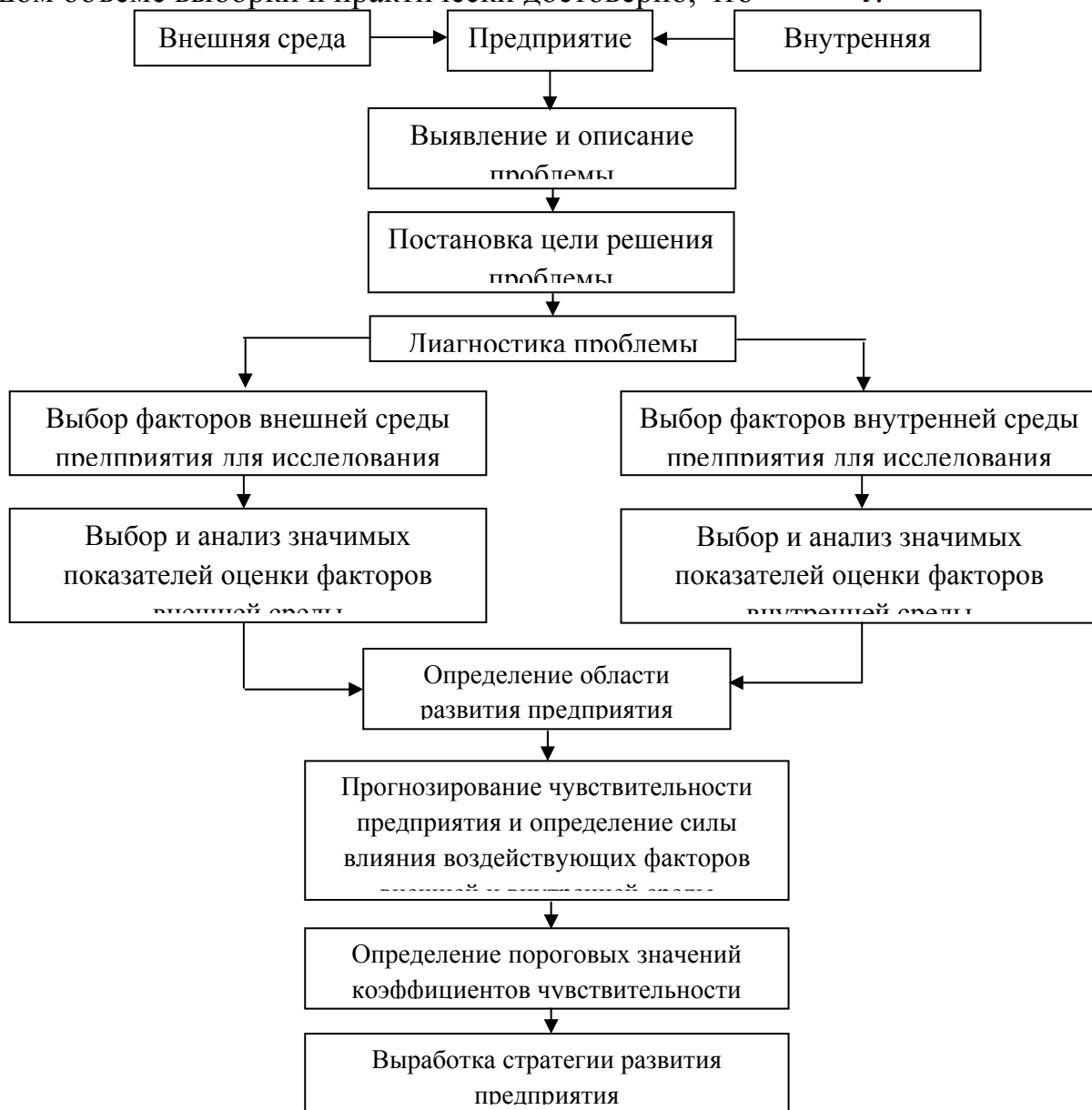


Рисунок 1. Алгоритм выбора варианта поведения предприятия с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды

Для этого находим интервал, в который с заранее заданной вероятностью попадает коэффициент чувствительности. Если полученное значение коэффициента чувствительности не попадает в найденный интервал, то предприятие находится в области, не соответствующей данному интервалу.



При разработке стратегии необходимо учесть взаимосвязь внешних и внутренних факторов с коэффициентом чувствительности (рис.2).

Одним из важнейших условий стабильного экономического развития любого предприятия в современных условиях является четкая организация расчетов с партнерами. Отсутствие должного внимания к задолженности покупателей и заказчиков может спровоцировать нехватку средств для погашения своей задолженности перед поставщиками, бюджетом, сотрудниками.

Контроль за движением задолженности покупателей и поставщиков – это существенный элемент управления предприятием.

Специфический характер задач контролирования задолженности покупателей и поставщиков находит соответствующее отражение в организационном устройстве.

Задачи контролирования долгов распределяются между отдельными подразделениями отдела (сектора) общего контроля, в функции которого входят анализ производственно-финансовой деятельности организации, хозяйственное планирование, продажи и контроль за продажами товаров (работ и услуг).

Следующие задачи можно назвать основными при осуществлении функций контроля:

1) снижение уровня задолженности покупателей до размера, не превышающего уровня задолженности поставщиков, так как задолженность покупателей является бесплатным кредитом для организации;

2) постоянный контроль за движением задолженности покупателей. Именно этот вид задолженности приводит к иммобилизации денежных средств, ведущей к дальнейшей неплатежеспособности организации;

3) своевременное погашение долгов, не допуская просрочек и штрафных санкций. Важную роль в этом может сыграть правильно выбранная форма расчетов;

4) разумное использование такой формы привлечения клиентов, как коммерческий кредит.

С помощью коммерческого кредитования можно не только привлечь дополнительных покупателей, но и значительно увеличить объем продаж, а следовательно, и прибыли;

5) при предоставлении коммерческого кредита необходима предварительная работа с потенциальными покупателями на предмет их платежеспособности, а в дальнейшем четко отслеживать своевременность выполнения ими своих обязательств;

6) выявление степени риска появления недобросовестных покупателей путем расчета резерва по сомнительным долгам.

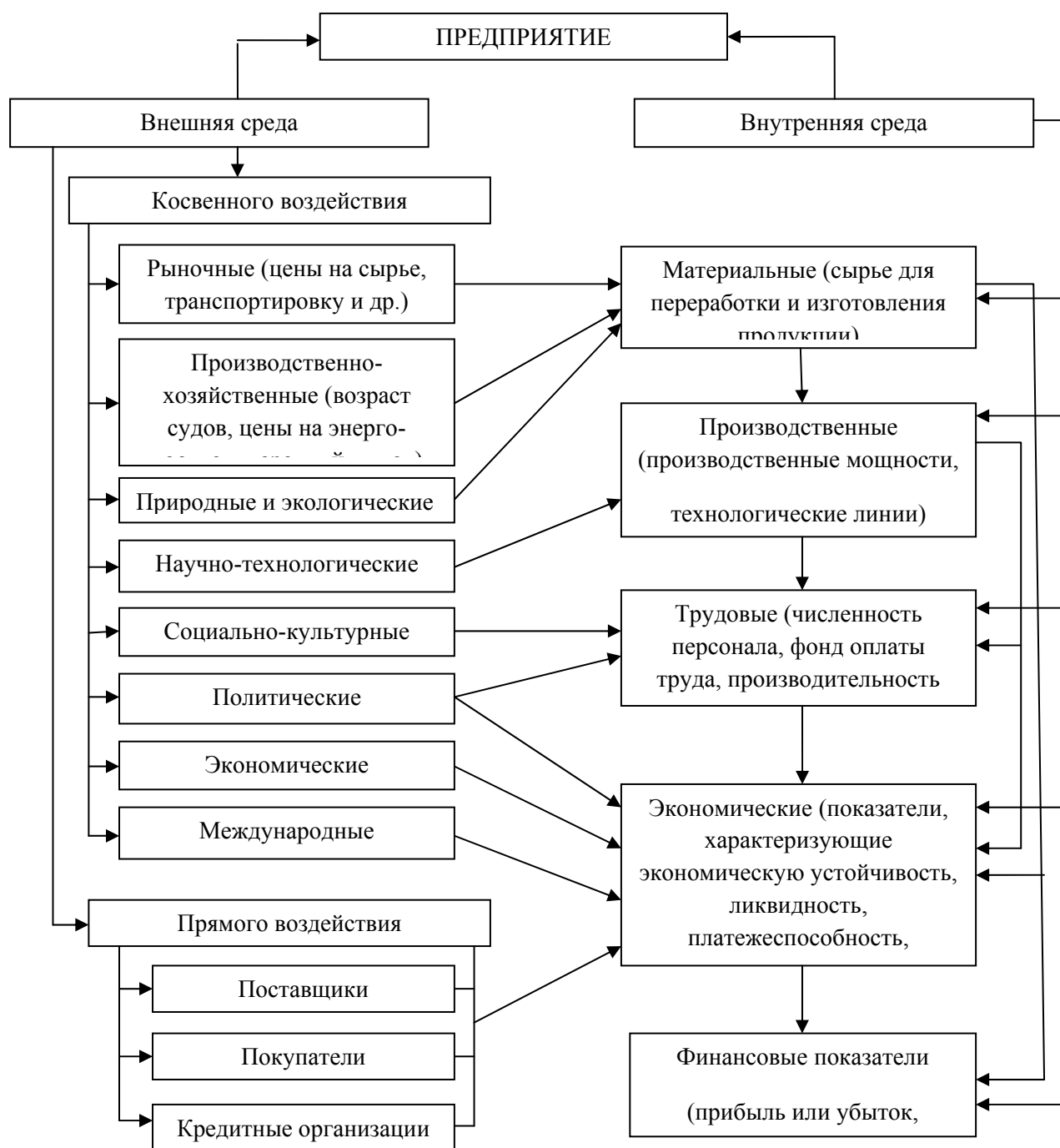


Рисунок 2. Влияние взаимосвязи внешних и внутренних факторов на чувствительность предприятия

Следовательно, оценка пороговых значений (доверительных интервалов) коэффициентов чувствительности является основой управления уровнем чувствительности экономической системы в механизме устойчивого развития предприятий рыбной промышленности.

**Список литературы:**

1. Афанасьев, В. Н. Анализ временных рядов и прогнозирование / В. Н. Афанасьев, М. М. Юзбашев. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 218 с.

## **Задача формирования товарных запасов малого издательства в условиях ярмарочной распродажи**

**Слёнкин И.В.** (г. Москва, Некоммерческое просветительское учреждение Центр «Нарния», e-mail: [slenkin@yandex.ru](mailto:slenkin@yandex.ru))

**Annotation:** The optimization problem is solved for definition of necessary volumes of commodity stocks of small publishing house at the organization of exhibition sale. The given problem allows to minimize losses there arrived the enterprises from a backlog demand in conditions of the limited commodity stocks at carrying out of exit advertising actions.

При осуществлении успешной деятельности малого издательства большое значение приобретает его присутствие на мероприятиях торгового и рекламного характера. Поэтому руководящий состав малого издательства всячески стремится к встречам с представителями потенциальных оптовых покупателей и к работе на зарубежных и отечественных выставках-ярмарках. Однако, участие в подобных мероприятиях зачастую стоит довольно дорого, и для малого издательского предприятия очень важно спрогнозировать возможные уровни значений предстоящих доходов и расходов, а также ожидаемую дальнейшую прибыль от сегмента рынка, который подлежит освоению. Предполагается, что на первом этапе своей деятельности малое издательство будет стараться участвовать во всех мероприятиях для формирования некоторой справочной базы данных, которая будет включать следующие параметры: расходы на мероприятия, доходы от продажи книжной продукции, скорости продажи продукции (средние значения проданных печатных изданий по наименованиям в единицу времени- за один час ярмарочной распродажи), количество заключенных договоров с новыми клиентами. Показателем эффективности работы на ярмарках можно считать отношение чистого дохода (дохода за вычетом расходов) к количеству часов присутствия на мероприятии.

Отдельную, влияющую на доходы, серьезную задачу для менеджмента издательства представляет формирование ограниченных товарных запасов книжной продукции для выездной представительской распродажи. Ограничения вызваны малыми объемами выставочного места и обеспечивающих транспортных средств. Необходимо рассчитать в соответствие с ассортиментом и рейтингом продаж единиц продукции, состав и количества экземпляров печатных изданий, достаточные на все время проведения мероприятия и пропорционально завершающиеся к его окончанию.

Особенность данной задачи состоит в том, что выставочные мероприятия отличаются по длительности и покупательной способности посетителей. Вместе с тем, на ярмарках наблюдаются также устойчиво повторяющиеся закономерности, связанные с рейтингом и ожидаемым примерным количеством продаж печатной продукции.

*Таким образом, целью данной работы будет являться разработка процедур оптимизации ограниченных объемов товарных запасов (ОТЗ) малого издательства при минимизации потери его прибыли от неудовлетворенного спроса при организации ярмарочной распродажи.*

### **Постановка задачи**

Известные (1,2) математические модели управления запасами, в частности, модель Уилсона (R. H. Wilson), не позволяют прогнозировать ОТЗ в условиях переменного спроса на товарную продукцию, дефицита товаров из-за отсутствия их на ярмарочном стенде и ограничений на объемы ярмарочного стенда. В этой связи предлагается следующая постановка задачи управления запасами малого издательства, применительно к специфике выездной ярмарочной распродажи.

Формулировка задачи. Разработать модели по прогнозированию на предстоящее выставочное мероприятие ОТЗ ( $V_{отз}$ ) продукции, сводящий к минимуму потери прибыли  $L_{пот}$  малого издательства:

$$L = L_{пот}(V_{отз}) \rightarrow \min \quad (1)$$

Допущения. Пополнение ОТЗ отсутствует.

Ограничения. Объем выставочного места под книжную продукцию равен  $V$ .

Исходные данные. Для прогнозирования ОТЗ на выставочном стенде предполагается использовать следующие характеристики:

общий объем выставочного места под книжную продукцию равен ( $V$ );

объем, занимаемый единицей продукции ( $i$  –той одной книгой) ( $v_i$ );

стоимость (розничная) единицы продукции ( $c_i$ );

средний расход отдельных наименований продукции за один час мероприятия ОТЗ( $r_i$ ).

Если три первых группы параметров- величины известные и постоянные, то последние группы величин- переменные и зависят от групп факторов, указанных выше.

Исходя из изложенного, полагаем, что

$$V_{отз} = V_{отз}(V, v_i, c_i, r_i) \quad (2)$$

Ниже приводятся модель расчета ОТЗ с учетом влиятельных факторов.

Модель расчета ОТЗ с учётом влиятельных факторов на ярмарках.

Прогноз ОТЗ определяется опытным путем. На основе данных от прошедших выставочных продаж устанавливаются средневзвешенные значения расхода каждого вида продукции за один час ярмарки как отношение величины ( $R_i$ ) всех отпущенных этого вида книг на выставках к общему количеству выставок ( $m_i$ ) без учёта ярмарок, где продажи ( $f_k$ ) были совершены, благодаря действию так называемых влиятельных факторов ( $k$ ) и к общему времени проведения ярмарок ( $t$ ), измеряемое в часах:

$$r_{icp} = (R_i - f_k) / (m_{i-1} * t) \quad (3)$$

Под влиятельными факторами ( $k$ ) понимается события, улучшающие (или ухудшающие) результаты продаж. К факторам, повышающим продажи, относятся различные PR-акции, а также удачное размещение выставочного стенда по отношению к основному потоку новых посетителей. К факторам, понижающим продажи, относятся события общегородского или государственного масштаба, отвлекающие потоки посетителей от рассматриваемой выставки. На основе данных по прошлым выставкам важно выделить колебания спроса в виде отклонений от средневзвешенных значений. Отношение максимального значения количества экземпляров проданных книг ( $f_k$ ) за счёт отдельного влиятельного фактора ( $k$ ) к средневзвешенному значению реализованных книг ( $r_{icp}$ ) есть относительная величина прироста продаж ( $f_{ki\ ot}$ ) по  $i$ -той книге. Таким образом, каждому типовому влиятельному фактору ( $k$ ) ставится в соответствие среднее значение относительной величины прироста продаж ( $f_{k\ ot}$ ). Для расчета (3) важно отфильтровать это колебание спроса на тот вид продукции, по которой не будет воздействие влиятельного фактора ( $k$ ) и учесть его для предстоящей выставки для того печатного издания, которое будет им поддержано. Для планируемого выездного мероприятия устанавливаются факторы ( $k$ ), которым соответствуют средние значения относительной величины прироста продаж ( $f_{k\ ot}$ ). При определении конечного значения ( $r_i$ ) на  $j$ -тое прогнозируемое мероприятие его значение ( $f_{k\ ot}$ ) умножается на ( $r_{icp}$ ) и на продолжительность (в часах) этого мероприятия. После этого рассчитывается сумма объемов всех ожидаемых средних значений товарных единиц. Если это значение не превышает общий объем выставочного места, отводимого под книги ( $V$ ), то все единицы продукции могут быть размещены на стенде, если нет, то вводится нормировочный коэффициент ( $q_m$ ), равный отношению объема складского стенда ( $V$ ) к запрашиваемому ОТЗ ( $V_{отз}$ ):

$$q_m = V / V_{отз} \quad (4)$$

Данный коэффициент показывает, во сколько раз необходимо увеличить объем склада выставочного стенда, чтобы иметь достаточный товарный запас на всё время проведения выставки. Для этого нужно сравнить дополнительные расходы на аренду стенда и потерю прибыли от неудовлетворённого спроса. Если потеря прибыли больше, то арендуется дополнительная необходимая площадь. Особенности данного расчёта приводятся в следующей модели.

Предложенный расчет ОТЗ позволяет иметь на выставочном месте все наименования товарной продукции, количества которых пропорционально уменьшаются и заканчиваются практически одновременно к концу выставочного мероприятия с учётом проводимых PR-акций и иных влиятельных факторов.

относительную величину прироста продаж ( $f_{kot}=1,6$ ).

Таким образом, в данной работе представлена оптимизационная задача для определения необходимых объемов товарных запасов малого издательства при организации ярмарочной распродажи. Данная задача позволяет минимизировать потери прибыли предприятия от неудовлетворенного спроса в условиях ограниченных товарных запасов при проведении выездных рекламных акций.

#### **Список литературы:**

1. Алесинская Т.В. Учебное пособие по решению задач по курсу "Экономико-математические методы и модели". Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2002, 153 с.
2. Бережная Е.В., Бережной В.И. Математические методы моделирования экономических систем: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 386 с.: ил.

## **К вопросу об экономической безопасности страны**

**Смирнов А. Ж.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Технологии металлов и судоремонта», e-mail: [nwss@yandex.ru](mailto:nwss@yandex.ru))

**Annotation:** Economic security is basis of national safety of country.

Современными европейские и американские экономисты считают экономическую безопасность основой безопасности страны. Это отражает повышение значимости обеспечения безопасности во всех сферах жизни человечества и особенно в экономике.

Экономическая безопасность является характеристикой экономической системы, определяющей ее способность поддерживать рыночные условия жизнедеятельности населения, устойчивое рыночное обеспечение ресурсами народного хозяйства, а также системную реализацию национально-государственных интересов.

Данное понятие имеет сложную, многослойную структуру и означает:

- способность экономики поддерживать суверенитет страны и геополитическое положение в мире, самостоятельно определять ее экономическую политику и адаптироваться к новым условиям развития;
- системную оценку состояния экономики с позиции защиты национальных интересов страны;
- готовность институтов власти противодействовать угрозам и вызовам постиндустриального развития путем повышения эффективности и результативности управления и создания благоприятных условий для конкуренции и развития предпринимательства в рамках соблюдения кодекса корпоративного поведения;
- укрепление законодательства и судебной власти, рационализацию налоговой системы на основе сочетания интересов центра и субъектов РФ;
- создание экономических и правовых условий, исключающих криминализацию;
- повышение эффективности государственного регулирования, сокращение избыточных функций государственных органов управления и проведение административной реформы;
- использование международных стандартов функционирования современного эффективного государства (2).

Экономическая безопасность в современном мире стала первостепенной составляющей в системе национальной безопасности. Среди компонентов экономической безопасности, как свидетельствует практика прогресса передовых держав, начиная с конца XIX века,



главенствующую роль играет фактор обеспеченности страны топливно-энергетическими ресурсами (1). Данный фактор - по сути дела определяет место, степень и возможности участия страны в международном разделении труда, показывает значимость страны в системе мирового хозяйства, ее национальную конкурентоспособность.

Национальные интересы России в сфере экономики многогранны, но они интегрируются в трех важнейших направлениях:

1. Устойчивый экономический рост, опережающий средние мировые, европейские и азиатские темпы роста ВВП, что определяется необходимостью возвышения геополитического положения России;
2. Повышение конкурентоспособности экономики страны и ее граждан, завоевание новых ниш на товарных и финансовых рынках;
3. Рост благосостояния, качества жизни признания в мировом культурном пространстве.

Психологической и мотивационной поведенческой основой обеспечения национальных интересов России служит представление о России в будущем как о демократической динамично развивающейся стране, опирающейся на свою многовековую культуру и традиции.

К наиболее важным национальным интересам России в сфере экономики относятся способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства, т.е. обеспечивать в ближайшее десятилетие рост ВВП в пределах не менее 7-8% в год; повышение конкурентоспособности экономики не только в добывающих, но и, прежде всего в обрабатывающих отраслях и в инновационной сфере; увеличение благосостояния населения... (3).

Система экономической безопасности включает семь блоков:

- концепцию и стратегию национальной безопасности;
- национальные интересы России в сфере экономики;
- угрозы в сфере экономики;
- индикаторы экономической безопасности;
- пороговые значения индикаторов;
- организационную структуру;
- правовое обеспечение экономической безопасности.

Система предназначена для оценки и прогнозирования важнейших угроз национальным интересам России в сфере экономики и определения мер по отражению этих угроз, адаптации органов государственного управления к новым условиям и вызовам мирового постиндустриального развития.

Анализ внутренних и внешних угроз экономической безопасности показал, что угрозы могут длительное время не проявляться в открытой и острой форме, что не должно ослаблять внимания к решению конкретных проблем, которые в виде сигналов поступают от индикатора экономической безопасности.

Перерастание угроз в кризис происходит из-за неэффективности управленческих решений и в связи с этим увеличения числа угроз. Чем больше аналитиками и экспертами фиксируется угроз экономической безопасности, тем больше возрастает вероятность кризиса.

#### **Список литературы:**

1. Глуховский, И. Г. Приоритетные направления решения проблем национальной экономической безопасности // Журнал «Экономика и безопасность» 2002. № 2-3 (3-4)
2. Сенчагов, В. К. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник/ Под. ред. В. К. Сенчагова.- М.: Дело, 2005.- 896 с.
3. Экономическая газета №4(922) от 13.01.2006 //факты, комментарии. Пороги безопасности.

## **Взаимодействие экономической и продовольственной безопасности**

**Смирнов А. Ж.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Технологии металлов и судоремонта», e-mail: [nwss@yandex.ru](mailto:nwss@yandex.ru))

**Annotation:** All centuries-old history of humanity is related to safety of existence.

Вся многовековая история человечества связана с безопасностью существования, в каждом социуме, в зависимости от эволюционного развития, в данное понятие вкладывался особый смысл. Сущность экономической безопасности на современном этапе развития человечества определяют как такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборотный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов (4).

Продовольственная безопасность как важнейший элемент экономической безопасности предполагает обеспечение нормального функционирования такой сложной биологической системы, как человек, за счет преимущественно внутреннего производства продуктов питания с учетом норм, рекомендованных Институтом питания АМН, защиту населения от недоброкачественной продукции, а внутреннего рынка - от избыточных, демпинговых импортных поставок сельскохозяйственной продукции, создание резервов, страховых запасов и условий для выхода на внешний рынок сельхозпроизводителей.

В Федеральном законе «О продовольственной безопасности Российской Федерации», принятом Госдумой РФ 10 декабря 1997 г., под продовольственной безопасностью понимается такое состояние экономики России, в том числе ее АПК, при котором население обеспечено соответствующими ресурсами, потенциалом и гарантиями и без уменьшения государственного продовольственного резерва независимо от внешних и внутренних условий удовлетворяются его потребности в продуктах питания в соответствии с физиологическими нормами.

Основой обеспечения продовольственной безопасности является АПК. Поэтому аграрная сфера России должна стать приоритетом (2). Обеспечение продуктами питания населения в современном мире характеризуется рядом взаимоисключающих тенденций. С одной стороны, по-прежнему растет традиционная пищевая промышленность в менее развитых странах, с другой стороны, начинают свертываться многие традиционные отрасли в развитых странах, отчасти потому, что в них

усиливается движение за здоровый образ жизни, а это ведет к сокращению таких традиционных производств, как виноделие, производство табачных изделий, сахара.

О развитии системы продовольственной безопасности говорится еще в работе М. В. Ломоносова «Похвальное слово химии», в которой поднимался вопрос о роли науки в продовольственном обеспечении населения России. Вопросы продовольственной безопасности активно изучались в царской России, с этой точки зрения примечательны работы Д.В. Каншина (1830 - 1904), представителя Военного министерства, которые были посвящены питанию солдат, и в которых впервые была сделана попытка обобщить имеющиеся в то время материалы о физико - химических процессах при хранении и обработке продуктов питания. В дореволюционной России в известной степени сложилась система продовольственной безопасности. Первая Мировая и гражданская войны разрушили данную систему, по оценкам экспертов производство продуктов питания сократилось в пять раз. И лишь к 1927 г. пищевая промышленность восстановила позиции довоенного уровня, но показатели её развития уже не соответствовали новым требованиям времени.

В годы довоенных пятилеток система продовольственной безопасности развивалась с позиций минимальной физиологической достаточности обеспечения продовольствием населения, такой подход предопределил формирование масштаба и структуры пищевой промышленности и всего агропромышленного комплекса страны в тридцатые годы, что существенным образом повлияло на продовольственную безопасность государства в целом. Основные центры производства и источники сырья для пищевой промышленности СССР сосредотачивались в центральной России, Украине, Северном Кавказе, и именно они были практически разрушены в годы Великой Отечественной войны. В первой послевоенной пятилетке продовольственная безопасность была практически восстановлена (наиболее активно развивались районы, не тронутые физическими разрушениями в Сибири и на Урале), однако производство продуктов питания было трудоемким и не рентабельным.

В современной действительности продовольственная безопасность является важнейшей частью национальной безопасности, поскольку обеспечивает устойчивое производство основных продуктов питания и их доступность населению (2). В Федеральном законе «О продовольственной безопасности Российской Федерации», принятом Госдумой РФ 10 декабря 1997 г., также вводится понятие «продовольственная независимость», означающее обеспечение продовольственной безопасности, при которой в случае прекращения поставок продуктов питания из-за рубежа не возникает чрезвычайная продовольственная ситуация. При этом отмечается, что продовольственная независимость России считается необеспеченной, если годовое производство жизненно важных продуктов

питания составляет менее 80% годовой потребности населения в этих продуктах в соответствии с физиологическими нормами питания (3).

Обеспечение продовольственной безопасности России возможно на основе:

- резкого наращивания материально – технической базы сельского хозяйства;
- существенного опережения коэффициента обновления (ввода) производственных основных фондов над коэффициентом его выбытия;
- повышения эффективности сельскохозяйственного производства независимо от форм собственности;
- значительной государственной поддержки аграрного сектора;
- резкого повышения оплаты труда в экономике, особенно в сельском хозяйстве;
- обеспечения условий, препятствующих выбытию трудоспособного населения из сельской местности (1).

#### **Список литературы:**

1. Вечканов, Экономическая безопасность: Учебник для вузов.- СПб.: Питер, 2007.- 384 с.: ил.
2. Воронов, А. А. Перспективы развития пищевой промышленности России в XXI веке / А. А. Воронов, Д. Н. Другашов // Пищевая промышленность. - 2003. - № 5. - С. 22-25.
3. Олейников, Е. А. Экономическая и национальная безопасность: Учебник/ Под ред. Олейникова Е. А. – М.: Издательство «Экзамен», 2005.- 768 с.
4. Сенчагов, В. К. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник/ Под. ред. В. К. Сенчагова.- М.: Дело, 2005.- 896 с.

## **Формирование рекламных коммуникаций в сфере физической культуры и спорта**

**Смирнова Н. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: [nwss@yandex.ru](mailto:nwss@yandex.ru))

**Annotation:** The article is devoted the specific of construction of publicity communications in the field of physical culture and sport.

Рекламные коммуникации в сфере физической культуры и спорта представляют собой целенаправленную деятельность, направленную на гармонизацию отношений между спортивной организацией и ее общественностью, теорию и практику “управления переменами” в отношениях между организацией и ее общественностью. Как правило, это сочетание долговременных целей и краткосрочных задач по продвижению какого - либо спортивного мероприятия. Рекламные коммуникации по своей природе тесно связаны с другими инструментами коммуникаций, в данном случае - это тесное взаимодействие с PR- мероприятиями.

В соответствии с Законом “О физической культуре и спорте в РФ”) физическую культуру определяют как составную часть культуры, область социальной деятельности, представляющую собой совокупность духовных и материальных ценностей, создаваемых и используемых обществом в целях физического развития человека, укрепления его здоровья и совершенствования его двигательной активности, соответственно спорт - составная часть физической культуры, исторически сложившаяся в форме соревновательной деятельности... Апеллируя к истокам социально-исторического развития, можно обнаружить, что примеры рекламных продуктов о спорте можно проследить в глубоком прошлом. Доказательством данного феномена является мифология и символика Олимпийских игр.

За очень короткий временной отрезок специалистам отрасли физической культуры и спорта удалось освоить многие практические виды деятельности, такие как менеджмент, маркетинг, PR и рекламу (в системе маркетинговых коммуникаций), благополучно развивающиеся на западе второе столетие. В этот период приобретает легитимность профессиональный спорт и появляется необходимость в коммуникационном менеджменте.

По определению, профессиональный спорт - это предпринимательская деятельность, целью которой является удовлетворение интересов профессиональных спортивных организаций, спортсменов, избравших спорт своей профессией, и зрителей (Закон “О

физической культуре и спорте в РФ”) (2). Спорт как явление, обладает целым рядом коммуникационных преимуществ, которые при правильном использовании потенциала гарантируют успешность позиционирования бренда.

Самое главное преимущество спорта - постоянная массовая аудитория, что особенно важно для формирования системы коммуникаций. О стабильности интереса к спорту говорит тот факт, что ни сезонность, ни ярчайшие события общественно-политической жизни страны (включая дефолты) не влияют коренным образом на рейтинги спортивных трансляций и тиражи спортивных газет. С этой точки зрения спортивная аудитория является наиболее привлекательной для продвижения спортивных товаров, как правило, реализуемой в виде брендовой рекламы (3).

Еще одно неоспоримое преимущество спорта - сильная вовлеченность аудитории. Каждый, кто следит за ходом соревнований, так или иначе чувствует свою причастность к спорту, переживает за любимую команду или спортсмена. Таким образом, мы получаем зрелищность и азарт в абсолютной концентрации.

И, наконец, третье преимущество - это огромный заряд положительных эмоций. И радость победы, и надежда на лучшее, и переживания за любые изменения в турнирной таблице - все это делает аудиторию открытой к восприятию любой рекламной информации, в том числе и коммерческой.

Однако существует и некоторое ограничение, которое в каждом конкретном случае звучит в виде вопроса: как направить все эти преимущества по единому вектору и провести четкую ассоциацию с конкретным Брэндом? Искусство достичь этой цели и соединить Брэнд и любовь аудитории к спорту - главное, что требуется от такого инструмента, как спортивный маркетинг, хорошо известного в мировой практике и направления последнего десятилетия в российской рекламе.

С позиций маркетингового подхода можно выделить две целевые группы в спорте: партнёры (спонсоры) и болельщики. Именно на них в конечном счете держится благополучие, в том числе и финансовое, спортивного клуба или спортсмена (1). Ориентируясь на болельщиков, важно сформировать и правильно позиционировать спортивный бренд. Ориентируясь на спонсоров — создать нужную репутацию, т.е. разговор уже идет об имиджевой рекламе и PR. Имидж и репутация — совершенно необходимые элементы для достижения успеха в любом бизнесе. Бренд — неотъемлемый инструмент развития любого бизнеса, обещание удовлетворить желания потребителя. А у потребителя в спорте два основных желания. Во-первых, достижение любимой командой наилучших спортивных результатов. Болельщикам это позволяет, ассоциируя себя с клубом или спортсменом, чувствовать собственную значимость для

окружающих в обычной жизни. Во-вторых, потребитель хочет хорошо провести время. То есть, поддерживая свою команду или спортсмена, получить положительные эмоции. Спонсоры же заинтересованы в такой репутации спонсируемых, которая позволит сформировать позитивный имидж их компании.

У рекламы в спорте есть одна очень важная особенность, не учитывать которую нельзя. Методы работы с клубами, представляющими командные виды спорта, существенно отличаются от формирования персонального имиджа отдельных спортсменов.

Как и в любой сфере у российских маркетинговых коммуникаций сложился свой путь, отличающийся от мировых стандартов. Самое первое и, пожалуй, до сих пор самое основное, что предлагается на российском коммуникационном рынке в этой сфере - спонсорство, как отдельных мероприятий, так и известных спортсменов. При этом интересы собственно спонсоров учитываются в наименьшей степени. Компании или бренду предлагают за некоторую сумму разместить баннер на месте проведения мероприятия, поставить логотип в череде других спонсоров на печатную продукцию и как бы невзначай упомянуть в ряде оплаченных материалов. Как правило, единственная выгода для компании в этом случае - почувствовать гордость за свой вклад в поддержку российского спорта.

Вся современная история развития физической культуры и спорта в нашей стране неразрывно связана с развитием экономики и бизнеса в России (1). Процессы, которые влияют на экономику страны, обязательно затрагивают и спорт. Во всем мире спорт уже не ограничивается выполнением только социальной и политической миссии. Спорт рассматривается как эффективный инвестиционный, имиджевый и спонсорский инструмент.

Участвуя в развитии российского спорта, бизнес - организации смогут не только приобрести положительный имидж в глазах общества, но и поднять те или иные сегменты в сфере физической культуры. В бизнесе успешен тот, кто наиболее конкурентоспособен. Успех множества спортсменов и команд во многом зависит от поддержки, в том числе и финансовой. При этом и спортивные клубы, и инвесторы, и спонсоры должны работать и взаимодействовать по четко разработанным и понятным правилам, подкрепленным усовершенствованным законодательством. Госкомспорт формирует эти правила и планирует совместно с верхней и нижней палатой парламента оптимизировать законодательство.

Другой путь, который является более выгодным с точки зрения маркетинга - организация собственного спортивного события. По этому пути в условиях Российской действительности идут многие ведущие мировые компании. В этом случае компания является единственным коммерческим брендом,



который прочно увязывается как с определенным видом спорта, так и уже с конкретным соревнованием. И главный критерий итоговой эффективности события - грамотное обеспечение рекламной и PR-поддержки статуса непосредственно соревнований.

Выбирая организацию собственного турнира в качестве одного из инструментов маркетинговой коммуникации, необходимо определить ключевые параметры, которые позволят обеспечить итоговую результативность проекта в целом. И ведущую роль здесь сыграет выбор вида спорта и оценка расходов на качественную организацию. В этом смысле лидерами являются футбол, хоккей, лыжный спорт и фигурное катание. Эти виды спорта имеют наибольшую зрительскую аудиторию, в которую входят практически все вероятные целевые группы.

Так как СМИ рассматриваются как главный канал донесения ключевых рекламных сообщений о компании и продукте до целевой аудитории, работа с журналистами в рамках проекта должна вестись на высочайшем уровне. Это означает, что рекламная кампания в поддержку турнира должна начаться еще на этапе подготовки. Такая работа позволит нивелировать возможные организационные недочеты и полностью донести философию соревнований, продукта, компании.

#### **Список литературы:**

1. Галкин В.В. Экономика и управление физической культурой и спортом: Учебное пособие для вузов– Ростов н/Д: Феникс, 2006.– 448 с.
2. Приложение к [приказу](#) Федерального агентства по физической культуре и спорту от 11 января 2006 г. № 04
3. Росситер Д.Р. и др. Реклама и продвижение товаров. - СПб.; М.; Харьков; Минск: Питер, 2001.-651 с.

## **Анализ инструментов провокационной рекламы или динамические игры с потребителем**

**Смирнова Н. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: [nwss@yandex.ru](mailto:nwss@yandex.ru))

**Annotation:** The article is devoted appearance and development of new methods of affecting consumer activity by the provocative advertising.

В настоящее время потребитель стал настолько не чувствителен к рекламе, что можно говорить о выработке своеобразного иммунитета. Без внимания остаются самые яркие щиты, оригинальные видеоролики и другие необычные рекламные послания. Рекламная индустрия представляет новые и более эффективные способы воздействия на аудиторию. Такой новинкой и стал провокационный маркетинг.

Однако, доселе неиспользуемым инструментом, провокационный маркетинг назвать нельзя. Провокационный маркетинг уже зарекомендовал себя за рубежом в 60-70 гг. XX в. и в России он тоже набирает обороты (1). Провокационная реклама довольно актуальна в настоящее время, поскольку все новое и необычное привлекает внимание. Доказано, что по эффективности провокационная реклама превосходит стандартные каналы распространения информации и соотношение цена/качество тоже на ее стороне. Ставку в провокационной рекламе делают на творчество, разработку нигде не применявшегося необычного хода, это всегда яркий креативный ход.

По технологии реализации провокационная реклама предполагает некую динамичную игру - сценарий, как правило, представляющий собой ряд этапов, постепенно вовлекающих в эту игру разные группы людей. Невольные участники событий зачастую сами становятся носителями информации. Данный феномен объясняется тем, что при грамотно продуманной рекламной кампании свидетели события не воспринимают ее как рекламу.

Задача разработчика рекламы в этом случае - замаскировать акцию так, чтобы она выглядела просто как необычное событие, которое удивляет, потрясает, вызывает шок у аудитории – такие вещи долго не забывают, о них хочется рассказать всем. Информация о подобной рекламной акции передается в виде слухов. Опыт проведения подобных мероприятий показывает, что границ для применения данного инструмента практически нет, ну разве что этические нормы поведения в социуме. Очень важно, чтобы владелец бизнеса внутренне был готов к неординарным формам продвижения рекламного продукта или самого

продукта.

В роли рекламного носителя может выступить все что угодно – прически, частные автомобили, спинки в кинотеатрах, стены зданий, на которых красуется граффити с названием нового фильма, и даже животные (2). В последнее время большой популярностью стал пользоваться так называемый ass-vertaizing – маркетинговый ход, использующий в качестве рекламного пространства части человеческого тела, наиболее часто для рекламы пива или модных сигар.

В числе основных технологий провокационного маркетинга, используемого рекламой, называют также Word Of Mouth (WOM), более известный под наименованием «сарафанное радио». Провокационная акция в форме странного события занимает умы потенциальных потребителей. Еще более эффективный способ работы сарафанного радио – это городская легенда.

Ярким и популярным приемом провокационного маркетинга называют акции с участием так называемых «засланных казачков». Для этого используют специально обученных статистов, изображающих покупателей на открытии магазинов и создающих ощущение популярности магазина.

Активно в этот процесс провокаций включились создатели Интернет - рекламы, занимающиеся массовой рассылкой по электронной почте (примером являются личные письма, якобы случайно отправленные по ошибочному адресу).

Некогда модное, в чем-то хулиганское увлечение подростков стало средством маркетинга. Его суть сводится к тому, что в определенном месте по договоренности группа людей выполняет заранее согласованные действия. О флэшмобе (FlashMob – «вспышка толпы») заговорили сразу, как только подобные акции появились. Рекламуемый товар в данном случае никто не скрывает, однако его подача весьма оригинальна. Такая «городская провокация» не может не вызывать интереса.

К достоинствам провокационной рекламы можно отнести ее оригинальность. Представления провокационного маркетинга запоминаются и врезаются в память, в отличие от уже ставшей стандартной рекламы, однако существенные недостатки динамических рекламных игр с потребителем сдерживают ее тотальное использование. Серьезным недостатком данного инструмента маркетинговых коммуникаций является тот факт, что изначально провокационная реклама строится на обмане, а это означает лишь одно, что потребитель сознательно больше не захочет приобрести данный товар или услугу. Еще одним недостатком провокационного маркетинга принято считать то, что никогда нет возможности спрогнозировать его результаты. непрофессионально выполненная провокационная реклама может превратиться в антирекламу, в итоге компания потеряет лояльность даже

имеющихся клиентов. Особенно велики риски для уже зарекомендовавших себя компаний, в неумелых руках провокационный маркетинг может превратить даже стойких приверженцев товара в ярых антогонистов.

Провокационная реклама - довольно эффективный способ воздействия на аудиторию, привлекает она не только своей яркостью и необычностью, но и юмором. С помощью провокационного маркетинга проще сформировать лояльного потребителя, если ему понравилось представление, то он будет положительно относиться и к товару.

Провокационный маркетинг использует методы партизанского маркетинга, но не является им поскольку цель партизанского маркетинга – это максимум пользы при минимуме затрат, а провокационный маркетинг не ставит целью быть дешевым. По прогнозам экспертов, провокационная реклама должна сочетаться с традиционной и постепенно становится в ряд традиционных инструментов коммуникаций.

#### **Список литературы:**

1. Гольман И.А. Рекламная деятельность: Планирование. Технологии. Организация. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гелла-принт, 2002
2. Пономарева А.М. Рекламная деятельность: организация, планирование, оценка эффективности. – М.; Ростов н/Д: МарТ, 2004

## Реклама в системе интегрированных маркетинговых коммуникаций

Смирнова Н. В. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: [nwss@yandex.ru](mailto:nwss@yandex.ru))

**Annotation:** The article is devoted the questions of differentiation of concepts publicity communications and marketings communications.

До начала двадцатого века философы, социологи и экономисты под термином «маркетинговые коммуникации» подразумевали рекламные коммуникации. До возникновения концепции маркетинга в 10 - 20-е гг. двадцатого века, сами исследователи рекламы все маркетинговые технологии и коммуникации рассматривали в рамках рекламы, что подтверждают уже ставшие библиографической редкостью немногочисленные книги, изданные в конце XIX – начале XX в.

Николай Плиссский в исследовании «Путь к богатству. Реклама, ее значение, происхождение и история», изданном в 18093 г. в Санкт - Петербурге к приемам рекламирования относит и личные продажи, и различные методы продвижения продаж, и то, что сегодня специалисты называют связями с общественностью (3). В современной действительности маркетинговые коммуникации являются самостоятельной областью маркетинга. Маршал Маклюэн в книге «The Mechanical Bride» рекламу выделил в самостоятельный канал массовой коммуникации наряду с прессой, радио и телевидением.

Одна из сильных сторон рекламы состоит в том, что, для того чтобы стимулировать широкомасштабный спрос на товар, она охватывает большую аудиторию. Она может познакомить с торговой маркой, создать долгосрочные образы брендов и позиционировать их, а также эффективно повысить узнаваемость определенной торговой марки. Рекламные коммуникации служат и в качестве напоминания о товаре или торговой марке, в отношении которых потребитель уже имел положительный опыт (1).

Однако рекламные коммуникации, как явление общественной жизни, обладают определенными ограничениями. Потребители часто считают рекламу навязчивой. По мнению основателя Франкфуртской школы философии Герберта Маркузе, реклама навязывает ложные потребности и, в конечном счете, формирует «одномерного человека». Среди отечественных и западных социологов и экономистов бытует точка зрения о том, что реклама формирует ложные потребности, разрушает человеческую личность, заставляет потребителя более интенсивно работать, чтобы покупать вещи, символизирующие престиж. По их

мнению, реклама, в конечном счете, является своеобразной потребительской «наценкой»... (3). «Сегодняшний тиран», - подчеркивает Маршал Маклюэн – правит не с помощью дубинки или кулака, а выступая в качестве исследователя рынка, он гонит свои стада по дороге удобства и комфорта».

С точки зрения бизнеса рекламные коммуникации представляют ценность только в том случае, если они способствуют легкой идентификации потребителем рекламируемого товара/услуги. Хотя реклама может помочь потребителям определить ту торговую марку, которую они хотят приобрести, она также способна оказать помощь в опознании тех торговых марок, которых они постараются избежать из-за плохих отзывов или плохого опыта, связанного с его приобретением. В идеале продолжительная реклама конкретной торговой марки на протяжении нескольких лет гарантирует потребителю, что данный продукт прошел испытание на качество и что именно поэтому он до сих пор пользуется спросом. В этом случае показателем успеха становится повторная покупка.

Сегодня уже почти никто не отрицает огромного экономического влияния системы маркетинговых коммуникаций на общество. Наибольшее предпочтение в бизнес – среде отдают интегрированному подходу к построению маркетинговых коммуникаций (2). Интегрированные маркетинговые коммуникации помогают созданию синергии за счет координации всех видов коммуникационной деятельности при формировании согласованных маркетинговых обращений, которые воспринимаются и запоминаются целевыми аудиториями. В результате повышается эффективность маркетинговой деятельности организации. Согласованные обращения оказываются действеннее, чем независимые и нескоординированные. ИМК усиливают лояльность клиентов к торговой марке фирмы за счет концентрации усилий на долгосрочных отношениях с покупателем и другими участниками маркетингового процесса; содействует интернационализации маркетинговой деятельности организации, помогает ей контролировать согласованность всех обращений, распространяемых в разных странах.

ИМК позволяют исключить противоречия между используемыми маркетинговыми обращениями, в том числе и рекламы. В результате согласованность обращений содействует естественному процессу восприятия, что позволяет целевым аудиториям лучше запоминать и оценивать получаемую информацию. Применение интегрированного подхода позволяет координировать использование всех элементов маркетинга – микс.

Построение системы интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК) всегда обусловлено поставленной целью, которая и

определяет последовательность и содержание предпринимаемых шагов (рис. 1).



Рисунок 1. Построение системы интегрированных маркетинговых коммуникаций

Управление коммуникациями между маркетинговой организацией и ее потребителями – важная функция управления. Продвижение, или интегрированные маркетинговые коммуникации, как часть комплекса маркетинга играет важную роль при разработке стратегии продвижения организации на своих целевых рынках (2).

Подводя итог вышесказанному можно сказать, что интегрированная стратегия для каждой конкретной организации должна включать в себя:

1. Нужную информацию - оценивается относительное значение информации для конкретной аудитории
2. Нужное время – запоздалая информация не способна помочь принятию правильного решения.
3. Нужный способ доставки информации – необходимо выбрать оптимальный способ доставки информации.
4. Достоверные источники.
5. Оптимальные технологии.

Таким образом, задача интеграции всех видов коммуникаций - реализовать план маркетинга за счет созданий у целевой аудитории полной уверенности в преимуществах конкретного производителя над конкурирующим. Стратегия интегрированных маркетинговых коммуникаций призвана объединять усилия по формированию оптимальных маркетинговых коммуникаций, по направлению коммуникационных процессов в нужное русло.

### **Список литературы:**

1. Бернет, Дж., Мориарти, С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход/ Перевод с англ. Под ред С. Г. Божук. - СПб: Питер, 2005.-864 с.: ил.
2. Гаевская, К. М., Туроверова, В. В. Учебная программа по курсу «Введение в интегрированные маркетинговые коммуникации»// Бизнес-образование - 2008-№2(25).с. 131-143
3. Шарков, Ф. И. Управление маркетинговыми коммуникациями (интегрированный подход).- М.: Академический Проект, Трикста, 2006.-256 с.



## Методологические аспекты теории конкурентных преимуществ

**Сморшкова Н. В.** (г. Минск, БГУИР, кафедра «Экономики», e-mail: *panfisa@yandex.ru*)

**Annotation:** The main purpose of the paper is to put the methodological aspects of the concept of competitive advantage, to show existent approaches for clear definition and make a contribution to development of the competitive advantage theory.

Концепция конкурентного преимущества в последние несколько лет заняла центральное место в формировании и реализации стратегии организации. Несмотря на существование множества определений конкурентного преимущества, зарубежные и отечественные ученые до сих пор предпринимают попытки к достижению ясности в этой области. В литературе по стратегии относительно конкурентного преимущества, большинство мнений сходится на том, что создание ценности потребителя является той областью, где стоит искать преимущество. Однако существует еще больше мнений относительно того, что такое ценность и как она создается в организации.

Классический основоположник теории конкурентных преимуществ М.Портер теоретически обосновал и сформулировал источники и факторы конкурентных преимуществ, разработал систему создания ценности через концепцию цепочки создания стоимости. М.Портер определяет конкурентное преимущество «...как результат осуществления множества отдельных видов деятельности, входящих в состав процессов разработки, производства, маркетинга, доставки и обслуживания каждого продукта компании» (7, с.67). Под конкурентным преимуществом им понимаются низкие издержки, преимущества дифференциации или успешная стратегия фокусирования. В развитие данной теории рядом ученых приняты попытки в систематизации источников и факторов конкурентных преимуществ различных объектов: товаров, предприятия, отрасли и страны и разработке методических подходов к оценке и планированию конкурентоспособности.

Теоретический обзор мнений авторов о конкурентном преимуществе, позволил определить следующее:

–конкурентное преимущество в конечном итоге призвано создавать потребительскую ценность, которая будет большей в сравнении с конкурентами. Такого подхода придерживаются Г.Ассэль (1, с.162), Ф.Котлер (4, с.563), Р.А.Фатхутдинов (8, с.232). В дополнение к этому авторы Дж. Барни, Г.Салонер и А.Шепард придерживаются того мнения, что конкурентное преимущество возникает тогда, когда организация

создает в отрасли экономическую ценность при условии конкуренции на рынке. А сама ценность воплощается в некотором количестве услуги или продукции, имеющей большую ценность для потребителей в сравнении с конкурентами (10). Из этого можно сделать вывод, что конкурентное преимущество является обязательным условием создания ценности;

–обладание конкурентным преимуществом обеспечивает предприятию наибольший экономический эффект в длительном периоде по сравнению с среднеотраслевым. Так, М.Портер приводил пример нормы прибыли на инвестированный капитал, которая в условиях конкуренции имеет тенденцию к снижению (6, с.39). Авторы М.Питераф (11), П.Гвэмавот и Д.Бесанко утверждают, что фирмы обладают конкурентным преимуществом в том случае, если в долгосрочном периоде они имеют норму экономической прибыли выше средней по отрасли. Они определяют экономическую прибыль как разницу между полученным доходом на инвестированный капитал в основной деятельности и доходом, который мог бы быть получен через инвестиции в такие же ресурсы в отрасли с наибольшей рентабельностью (10). Из этого следует вывод, что если организация успешна в длительном периоде, то она обязательно обладает конкурентными преимуществами.

–Дж. Кэй упоминает об отличительных возможностях, которые при правильном использовании становятся конкурентным преимуществом. Он определяет его ценность через добавленную стоимость (10). Пытаясь классифицировать конкурентные преимущества, отечественные авторы представляют эти отличительные возможности в качестве потенциального внутреннего и/или внешнего конкурентного преимущества, которое по мнению Ж.-Ж. Ламбена (5, с.56) выражается как свойство товара;

–в целях дальнейшего развития методологических основ теории конкурентных преимуществ отечественные авторы А.С.Головачева, С.Л. Гарбацевич и И.В.Волкова сопоставили понятия «конкурентоспособность» и «конкурентные преимущества». Таким образом, можно сделать вывод, что конкурентоспособность подразумевает обладание конкурентным преимуществом (3, 2).

В добавление к выделенным подходам в теории конкурентных преимуществ Дж. Румлет выделил области разночтений, существующие в настоящее время:

- вопрос о концепции ценности и о том, как она может быть измерена;
- разногласия относительно соответствующего использования концепции себестоимости;
- вопрос о том, подразумевает ли конкурентное преимущество выигрывать в игре или это есть состояние обладания достаточными ресурсами для удержания позиции на рынке в условиях конкуренции (10).

Формулирование и реализация стратегий конкуренции предполагает создание и удержание конкурентных преимуществ, поэтому большинство авторов сходятся на мнении о том, что необходимо в теории подойти к общему знаменателю относительно определения категории «конкурентное преимущество».

В целях развития методологии теории конкурентного преимущества позволим себе сделать следующие выводы:

- конкурентное преимущество – это выигрышное состояние, которое всегда оценивается относительно других объектов (субъектов);
- конкурентное преимущество воплощается в ценности, экономической эффективности и конкурентоспособности, которые должны иметь большие значения только в сравнении;
- конкурентное преимущество и конкурентоспособность страны есть нечто большее, чем совокупность конкурентных преимуществ и конкурентных способностей региона, предприятий, товаров, хотя и образуется ими;
- целью формирования и реализации стратегий конкуренции является достижения конкурентных преимуществ, а поэтому формулирование конкурентной стратегии включает процесс создания конкурентных преимуществ.

#### **Список литературы:**

1. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия / Г. Ассэль. – Учеб. для ВУЗов. – М.: – 1999.
2. Волкова И.В. Основы конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации / И.В. Волкова // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – №5 – 2003.
3. Головачева А.С., С.Л. Гарбацевич Конкурентоспособность страны, предприятия и товара / А.С. Головачева, С.Л. Гарбацевич. – Научно – методическое пособие. – Мн.: – 2001.
4. Котлер Ф., Амстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга / – 2-е изд. – Пер. с англ. – М.: – СПб. – 1999.
5. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг / Ж.-Ж. Ламбен. – Европейская перспектива – Пер. с фр. – 1996.
6. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей конкурентов / М. Портер. — Пер. с англ. — 3-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 453 с.
7. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 715с.

8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов – М. – 2002.
9. Brandenburger, A. Value-based business strategy. / A. Brandenburger, G. Stuart // Journal of Economics and Management Strategy. — 1996. — № 5. — P.5–24
10. Rumlet, R. P. What in the World is Competitive Advantage?. / R.P. Rumlet // Policy Working Paper 2003-105 The Anderson School at UCLA. — 2003.
11. Peteraf, M. A. The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view. / M. A. Peteraf // Strategic Management Journal. — 1993. — № 14. — P.179–191.

## **Система управления предпринимательской деятельностью в жилищно-коммунальном комплексе**

**Тимофеева М.А.** (г. Мурманск, МИЭ СПбАУиЭ, кафедра социально-культурного сервиса и туризма, e-mail: [mtim@pochta.ru](mailto:mtim@pochta.ru) )

Прежде чем представить структуру системы управления предпринимательской деятельностью в жилищно-коммунальном комплексе, нам представляется целесообразным рассмотреть понятия, определяющие основу функционирования жилищно-коммунальной инфраструктуры, в том числе: жилищно-коммунальное хозяйство, жилищно-коммунальная сфера, жилищно-коммунальный комплекс.

Под жилищно-коммунальным хозяйством (ЖКХ) следует понимать систему взаимосвязанных подотраслей, обеспечивающую содержание, эксплуатацию, ремонт жилищного фонда и инженерной инфраструктуры населенных пунктов, услуги которой имеют местный характер производства и потребления, отличаются незаменимостью, совпадением процесса производства и потребления и предоставляются промышленным предприятиям и населению. В России и сегодня жилищное хозяйство трактуется как отрасль государственного народного хозяйства. Реформа жилищно-коммунального хозяйства провозглашена на федеральном уровне. В Законе РФ от 24.12.92 г. № 4218-1 «Об основах федеральной жилищной политики», утратившего силу с 01 марта 2005 года, эта отрасль именовалась жилищной сферой, в которую входит всё, что, связано с воспроизводством и использованием жилья.

Жилищно-коммунальная сфера (ЖКС) может определяться как совокупность направлений деятельности предприятий различных организационно-правовых форм управления в ЖКХ. Понятию «жилищная сфера» на западе соответствует понятие «жилищный сектор». Сфера замкнута, а сектор, будучи частью многоукладной деятельности, уравнивает жилищную деятельность с другими секторами, такими, как производство, туризм, приносящие доход государству, муниципалитетам и частным лицам (1).

В свою очередь, жилищно-коммунальный комплекс (ЖКК) понимается как жилищный фонд с его коммуникациями, техническими устройствами, сооружениями коммунального назначения, а также как совокупность предприятий и организаций, осуществляющих деятельность в сфере ЖКС города, региона и страны в целом: жилищных эксплуатационных организаций; специализированных эксплуатационных организаций; организаций, предоставляющих коммунальные услуги населению; организаций любой формы собственности, организационно-

правовой формы и ведомственной принадлежности; многоотраслевых организаций жилищно-коммунального хозяйства; управляющих организаций (служб заказчика) (2).



Рис.1. Структура элементов жилищно-коммунального комплекса

Таким образом, обобщая вышеизложенное, можно сказать, что система управления предпринимательской деятельностью в жилищно-коммунальном комплексе (ЖКК) представляет собой совокупность элементов жилищно-коммунального комплекса (Рис.1), их связей и взаимодействий между собой, образующих качественную определенность и целенаправленность.

В состав ЖКК входят три основных блока: жилищное хозяйство, т. е. жилые и нежилые здания с сетью обслуживающих их предприятий и организаций; системы инженерного обеспечения поселений, или коммунальная энергетика (электроэнергия, тепло, газ, вода);

общегородское коммунальное хозяйство (дороги, благоустройство территории, вывоз и переработка бытовых отходов и ряд других хозяйств). Таким образом, субъектами системы управления предпринимательской деятельностью в ЖКК выступают руководители и специалисты органов государственной власти, регионального и местного самоуправления, предприятий и организаций ЖКК.

Система управления ЖКК муниципального образования РФ представлена на Рис.2.

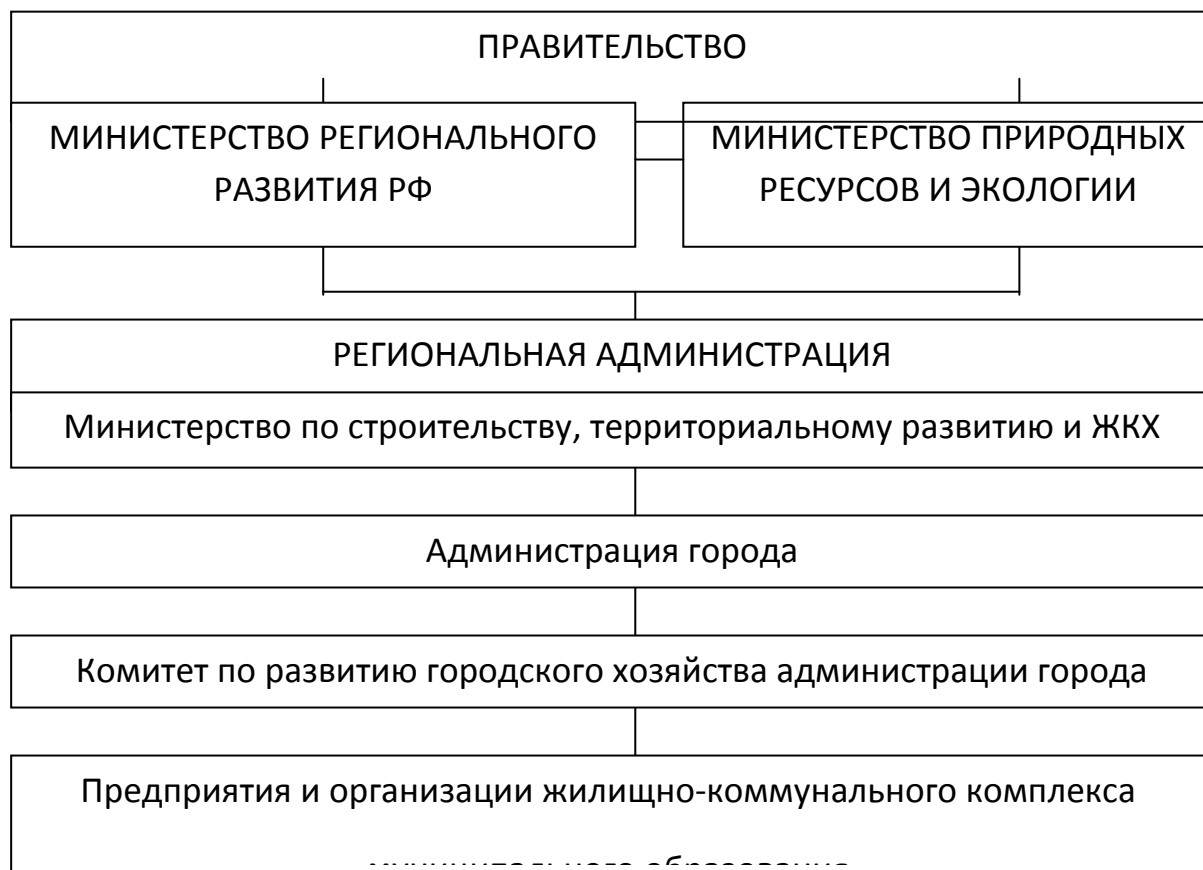


Рис.2. Система управления жилищно-коммунального комплекса муниципального образования

В свою очередь, объектом системы управления предпринимательской деятельностью в ЖКК выступают:

- производители и поставщики жилищно-коммунальных услуг (жилищно-коммунальные предприятия и организации);
- потребители жилищно-коммунальных услуг (местное население, предприятия и организации, расположенные на территории муниципального образования);
- государственные и муниципальные учреждения в области управления жилищно-коммунальным комплексом.

Предпринимательство в жилищно-коммунальной сфере в наибольшей степени зависит от создания благоприятной экономической и

правовой среды (3), при этом важна гибкость государственной поддержки, предусматривающей специфические меры применительно к различным этапам деятельности, особенностям каждой отрасли. ЖКХ – огромное поле деятельности для малого предпринимательства (4). В этой связи необходим учет внутренней среды предприятий жилищно-коммунального комплекса и особых внешних условий, в рамках которых следует уделять особое внимание формированию экологической безопасности, которой способствует применение современных технологий переработки отходов производства и потребления на территории муниципального образования, региона и страны в целом (5). Среди основных функций системы управления предпринимательской деятельностью, необходимо выделить: прогнозирование и планирование, организацию, мотивацию, учет, контроль (мониторинг), координацию и регулирование деятельности предприятий ЖКК. На основе учета тенденций развития жилищно-коммунального комплекса, среди принципов системы управления предпринимательской деятельностью ЖКК можно выделить: целенаправленность, комплексность, социальную ориентацию, эффективность, основанных на условиях и факторах ее совершенствования: профессиональной компетенции управленческих кадров, устойчивости обеспечения ресурсами, современных технологий управления ЖКК.

#### **Список литературы:**

1. Белов, А. С. Участие малого бизнеса в реформе жилищно-коммунального хозяйства / А. С. Белов, В. В. Буев, А. В. Демин, А. Г. Литвак, Е. Г. Литвак, Н. В. Смирнов. – М. : АНО НИСИПП, 2005. – 182 с.
2. Колесников, П.Н. Предпринимательство как необходимый элемент механизма рыночных отношений в жилищно-коммунальной сфере: Научное издание / П.Н. Колесников. – М.: Маркетинг», 2006. – 134 с.
3. Малый бизнес и ЖКХ: проблемы и перспективы : Электронный журнал «Помощь бизнесу». - ИА BISHELP. – Режим доступа : [gostroy.ru].
4. Цедилин, А. Н. Экологические вопросы реформы ЖКХ / А. Н. Цедилин // Вестник МГУиЭ. - 2007. - № 3. – С. 12-16.
5. Ягодина, Л.П. Управление жилищно-коммунальным хозяйством: организационно-правовые аспекты: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук : спец. 12.00.14. / Л.П. Ягодина. – М.: ОПМТ РАГС, 2008. – 23 с.



## Инструменты и методы менеджмента как экономическая категория

**Трипольский Е.Н.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита», e-mail: svoistil@teletoria.ru)

**Annotation:** The article describes the nature of the tools and techniques of management. Analysis of this information provides important conclusions about use management tools by modern managers, and also group and identify the relations behind it.

Как отмечал один из самых влиятельных теоретиков менеджмента XX века Питер Фердинанд Друкер, который имел 19 докторских степеней в различных университетах США, Бельгии, Великобритании, Испании, Японии и Швейцарии: «Термин «Management» исключительно труден для понимания... Он специфически американского происхождения и едва ли может быть переведен на какой-либо другой язык, включая и английский язык Британских островов» (1).

Различные авторы и источники вкладывают в понятие «менеджмент» различный смысл, акцентируя внимание на наиболее важной, по их мнению, стороне вопроса.

Менеджмент применяется во многих отраслях знаний, что отражает многообразие подходов к его определению. Менеджмент рассматривается:

- Как наука и искусство;
  - Как функция, процесс, вид деятельности по руководству людьми в самых разнообразных организациях и ситуациях;
  - Как область человеческого знания, помогающего руководителю осуществить функцию управления личностью, группой, организацией;
  - Как определенная категория людей, социальный слой, профессиональная общность тех, кто осуществляет работу по управлению;
  - Как орган управления, административная единица
- Оксфордский словарь английского языка дает несколько определений менеджмента:
- это управление, руководство, умение справляться с работой, организовывать воздействие для достижения запланированных целей;
  - это искусство заставлять других делать всю работу;
  - это процесс осуществления взаимосвязанных действий по формированию и использованию имеющихся ресурсов для достижения целей организации наиболее эффективным образом;
  - это постановка целей и их эффективное достижение с помощью людей;

– это: способ, манера обращения с людьми; власть и искусство управления; особого рода умения и административные навыки; орган управления, административная единица (2).

Американская энциклопедия определяет менеджмент как сферу человеческой деятельности и соответствующую область знаний, включающую в себя в качестве обязательного элемента управление людьми, социальными организациями или структурами (3).

Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. рассматривают менеджмент как процесс планирования, организации, мотивации, контроля, необходимых для формирования и достижения целей организации (4).

Представители школы человеческих отношений дают определение менеджмента как обеспечение выполнения работы с помощью других лиц (5).

Словарь иностранных слов определяет менеджмент как совокупность принципов, методов, средств и форм управления производством с целью повышения его эффективности (6).

Исходя из представленных выше определений, дадим собственную трактовку менеджмента. Менеджмент – это совокупность инструментов и методов управления производством с целью повышения эффективности деятельности предприятия.

Важнейшей целью менеджмента является организация производства товаров и услуг с учетом потребностей потребителей на основе имеющихся материальных и людских ресурсов и обеспечение рентабельности деятельности предприятия и его стабильного положения на рынке. Основными задачами менеджмента, как науки являются изучение и практическое применение принципов развития всей совокупности управленческих целей, разработке планов, создании экономических и организационных условий для эффективной деятельности трудовых коллективов. Изучение и овладение этими закономерностями является необходимым условием совершенствования управления общественным и частным производством, улучшения экономической инфраструктуры и подъема народного хозяйства страны.

Не существует однозначного мнения исследователей по поводу определения понятий «инструменты менеджмента» и «методы менеджмента». Это обусловлено как различными взглядами на сам процесс управления, так и языковыми и культурными факторами.

Толковый словарь по управлению определяет инструменты как способы, средства, применяемые для достижения чего-либо (7).

Словарь современной экономической теории дает несколько иную трактовку: «Инструментами называются такие переменные, которые, как предполагается, находятся под контролем принимающего решения агента и принимают значения, либо соответствующие целям политики, либо оптимизирующие функцию благосостояния или функцию потерь» (8).

Б. Карлов в своей книге «Деловая стратегия» современные инструменты менеджмента представляет как набор конкретных методов и приемов, которые применяются при сборе, обработке и анализе информации, а так же при выработке управленческих решений, основанных на этой информации. Так же он отмечает, что подобных инструментов чрезвычайно много и мы не в состоянии их даже перечислить (9).

Исходя из представленных выше определений, дадим собственную трактовку инструментов менеджмента. Инструменты менеджмента – это совокупность приемов и способов, используемых субъектами менеджмента для достижения его цели.

Словарь по экономике и финансам определяет «метод» как регулятивную норму или правило, определенный путь, способ, прием решений задачи теоретического, практического, познавательного, управленческого, житейского характера (10).

Согласно российской энциклопедии по охране труда, метод — это совокупность относительно однородных операций практического или теоретического освоения действительности, подчиненных решению конкретной задачи (11).

Исходя из представленных выше определений, дадим собственную трактовку методов менеджмента.

Методы менеджмента – это определенные способы применения инструментов менеджмента для решения его задач.

Данное определение будет справедливо в том случае, когда относительно одного инструмента менеджмента существует несколько методов менеджмента. Например, такой инструмент менеджмента, как изменение масштабов деятельности, подразумевает наличие следующих методов: сокращение размеров организации (что напрямую позволит сократить издержки, за счет отказа от наименее рентабельной части бизнеса), либо расширение организации (которое должно увеличить прибыль за счет освоения новых сегментов рынка).

Однако в случаях, когда инструмент менеджмента имеет однозначное направление использования, т.е. всего один метод, понятие «метод менеджмента» становится идентичным понятию «инструмент менеджмента». Например, такой инструмент менеджмента, как стратегическое планирование, так же будет являться и методом менеджмента, т.к. применение стратегического планирования на предприятии не предполагает различных направлений использования данного инструмента, предприятие просто либо пользуется им, либо нет.

Множество из применяемых на сегодняшний день инструментов менеджмента имеют только одно направление использования, и поэтому понятия «инструменты менеджмента» и «методы менеджмента» практически стали синонимами.

### Список литературы:

1. Managing in the Next Society. Русскоязычное издание: Управление в обществе будущего. — М.: «Вильямс», 2007.
2. Oxford Dictionary of English.- Издательство: Oxford University Press, 2005.
3. The Encyclopedia Americana, в 30 томах. – New York, 1961.
4. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ., 2-е изд. М.: Дело 2001.
5. Основы менеджмента: Сборник учебных материалов / Под ред. К.А. Новикова. – Обнинск, 2003.
6. Локшина С. М. Краткий словарь иностранных слов. 10-е изд., стер. М.: Рус. яз., 1988.
7. Толковый словарь по управлению [Текст] / сост. С.Н. Петрова [и др.]. М.: «АЛАНС», 1994.
8. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь. [Текст] / Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхудинов. – М.: ЗАО «Бизнес - школа» «Интел - Синтез», 1999.
9. Карлоф Б. Деловая стратегия. - Пер. с англ./Под ред. и с послесл. В.А.Приписнова. - М.: Экономика, 1991.
10. Словарь по экономике и финансам: [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.glossary.ru>, свободный. Загл. С экрана.
11. Российская энциклопедия по охране труда: В 3 т. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Изд-во НЦ ЭНАС, 2007.

## **Применение инструментов менеджмента на промышленных предприятиях**

**Трипольский Е.Н.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита», e-mail: svoistil@teletoria.ru)

**Annotation:** Efficiency and possibility of use different management tools on industry companies depends on the scale of the company and its stage of development. In this article considered important conclusions about use management tools.

Чем выше экономическая устойчивость предприятия, тем больший спектр инструментов менеджмента ему доступен, это связано с наличием у предприятия ликвидных денежных средств. Если предприятие находится в переходном состоянии, то оно все равно может использовать довольно затратные инструменты за счет привлечения банковских кредитов и средств из федерального бюджета. Если экономическое состояние не устойчивое, то предприятие может применять только наименее затратные инструменты.

Так же на возможность применения инструментов менеджмента оказывает влияние масштаб предприятия – чем предприятие крупнее – тем больше инструментов оно может использовать за счет более высокой выручки от реализации и широкой клиентской базы.

Для предприятий, находящихся на любой стадии развития актуально внедрение таких инструментов менеджмента, как стратегическое планирование, миссия и видение, сценарное планирование, бенчмаркинг, сбалансированная система показателей эффективности деятельности, стратегии роста. Данные инструменты являются первостепенными и необходимыми при использовании многих других инструментов менеджмента, например: CRM, сегментации потребителей, реинжиниринга бизнес процессов и т.д. По мнению директора консалтинговой компании «Нежданов, Видлер и Ко» Нежданова Д.В. «Сессия стратегического планирования стоимостью от 150 до 200 тысяч рублей окупается в течение следующего года в десятки раз» (1). Как видно затраты на внедрение перечисленных выше инструментов незначительны. Однако прогнозировать эффективность этих инструментов с приемлемой погрешностью достаточно сложно. Помимо перечисленных выше инструментов так же всегда актуально использование аутсорсинга. По оценкам международной компании Gartner, в непроизводственных отделах компаний к 2011 году по сравнению с 2006 годом будет на 20% меньше сотрудников. Причина - резкий рост популярности аутсорсинга, который позволит их заменить с 40% эффективностью (2).

Предприятия могут использовать инструменты менеджмента, направленные на потребителей, например, сегментацию потребителей или поощрение лояльности покупателей. Стоимость использования сегментации потребителей первоначально равна стоимости маркетингового исследования рынка сбыта. Как заявляет Санкт-Петербургская консалтинговая компания «ГОРТИС»: «исследовательский бюджет от 3000 до 6000 USD позволяет решать достаточно серьезные задачи, хотя значительная часть услуг по анализу рынка описывается и меньшими суммами»(3). Однако если в рамках данного инструмента ограничится только исследованием рынка, выявив целевую аудиторию, то это позволит лишь незначительно снизить затраты предприятия на рекламу. Таким образом, сегментация потребителей оправдывает себя лишь при качественном изменении структуры готовой продукции. Актуально так же внедрение CRM системы управления взаимодействия с клиентами. Стоимость CRM программного продукта, разработанного ведущим российским системным интегратором – группой компаний АйТи на сегодняшний день составляет около 50 тыс. руб., а примерная стоимость внедрения данного продукта на среднем предприятии составляет 500 тыс. руб. Внедрение данного инструмента позволит поднять показатели рентабельности предприятия на 10-40% за счет привлечения новых клиентов, увеличения «вторичных» продаж и общего уровня спроса на продукцию (4). Кроме того, для данного предприятия актуально использование реинжиниринга бизнес процессов. Маркетинговый консультант, В.А. Гончарук отмечает, что «...коренная перестройка всего процесса производства может дать от 80 до 90% улучшения, поэтому реинжиниринг бизнес-процессов предлагает не улучшать существующую организацию, а начинать ее строительство «с чистого листа»». Однако он же отмечает, что проводя реинжиниринг бизнес процессов действительно достигают ожидаемого результата лишь от 30 до 50% предприятий (5).

Помимо этого, предприятия так же могут ввести управление знаниями. По результатам проведенного экспертами McKinsey исследования, те компании, которые внедрили у себя управление знаниями, достигли улучшения показателей оборачиваемости от 0,7 до 4,6%. Средний бюджет внедрения управления знаниями составляет от 1 до 2% прибыли (6). Однако для эффективного применения данного инструмента нужны соответствующие масштабы предприятия.

Для предприятий, является актуальным внедрение SCM интеграции цепочки поставок, что позволит снизить издержки на транспортировку и хранение сырья, материалов и продукции от 5 до 35% за счет оптимизации циклов закупки сырья, производства и распространения товара (7). Стоимость внедрения SCM системы аналогична стоимости внедрения системы CRM.

На основании можно сделать вывод о том, что на практике возможность использования инструментов менеджмента на предприятиях носит индивидуальный характер. Разработанные аналитические зависимости могут быть использованы в дальнейшем в исследованиях инструментов управления, а так же при непосредственном внедрении или модернизации системы инструментов менеджмента на современных предприятиях.

### Список литературы:

1. Нежданов Д. Стратегическое планирование дает колоссальный эффект(Электронный ресурс) // Капитал. 2007. № 27,14 марта. URL: <http://www.kapital-ural.ru/?setnumid=83> (дата обращения: 25.12.2008).
2. Отраслевая экономика: Рынок IT-аутсорсинга: дилемма(Электронный ресурс) // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. 2008. № 1(13). URL: <http://uecs.mcnip.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=97> (дата обращения: 04.01.2009).
3. Место маркетинговых исследований в системе эффективного управления(Электронный ресурс) / Исследовательская фирма "Гортис" (Санкт-Петербург) // Энциклопедия маркетинга. URL: <http://www.marketing.spb.ru/mass/pri/2004/04.htm> (дата обращения: 04.01.2009).
4. Новости компании : 03.06.08 Аналитический обзор российского рынка CRM-систем на май 2008 года(Электронный ресурс) // DSS Consulting : сайт. URL: <http://erpnews.ru/doc3164.html> (дата обращения: 04.01.2009).
5. Гончарук В. А. Реинжиниринг: бизнес-процессы или зоны ответственности(Электронный ресурс) // GFFP.RU : Интернет-издание. URL: <http://www.iteam.ru/articles.php?tid=2&pid=1&sid=18&id=210> (дата обращения: 04.01.2009).
6. Мартич Алла. Через знания к звездам(Электронный ресурс). URL: <http://www.management.web-standart.net/articles/394> (дата обращения: 05.01.2009).
7. Черкасов А. Управление поставками как источник эффективности(Электронный ресурс) // КОПУС Консалтинг : сайт. URL: <http://koruswms.ru/press-center/article/effective-way.html> (дата обращения: 05.01.2009).

## Некоторые проблемы становления кадрового менеджмента в отечественных организациях

**Тропникова Н.Л.** (г. Мурманск, филиал ФГОУПВО «Северо-Западная Академия государственной службы», кафедра менеджмента, e-mail: [vittte@bk.ru](mailto:vittte@bk.ru))

**Annotation:** The author on the basis of the Russian theory and practice of management brings to a focus to some problems of becoming personnel менеджмента in the domestic organizations, including Murmansk area. The special attention is given to problems of becoming of personnel management at the enterprises and в организациях small and average business.

Проблемы становления кадрового менеджмента, как сердцевины общего менеджмента организации, обсуждаются в современной России достаточно давно. Развитие российской теории и практики управления зафиксировано в последовательном выходе монографий и учебников, авторы которых признаны как наиболее компетентные специалисты в области кадрового менеджмента.

Каждый автор по- своему определяет сущность и содержание кадрового менеджмента, формулирует свои вопросы практики. Например, А.И. Турчинов специализируется на вопросах развития и управления персоналом государственной службы, А.Я. Кибанов пытается совместить проблемы управления персоналом на уровне организации и ее подразделений, В.В. Травин и В.А. Дятлов акцентируют внимание на вопросах мотивации, подбора и расстановки кадров, Т.Ю. Базаров обращает внимание на культурологический и психологический аспект управления персоналом, а А.П. Егоршин в качестве примеров приводит опыт промышленных предприятий (7)

Можно с уверенностью сказать о том, что кадровый менеджмент переживает взлет. Как показывает обзор на популярном сайте [www.Salary.Com](http://www.Salary.Com) (6), кадровый менеджмент является четвертой (из 250 исследованных в 19 отраслях) по рейтингу профессий с точки зрения ее перспективности на ближайшие 10 лет.

Отечественные данные (2) свидетельствуют, что наиболее востребованной категорией HR-менеджеров являются менеджеры среднего звена (66%) – специалисты с опытом и профессиональной перспективой, а 43% потребности составляют специалисты административного уровня. При этом российские организации сумели преодолеть этакий «энтузиазм-менеджмент», когда были востребованы молодые, прекрасно выглядящие менеджеры, которых учили всегда говорить «я могу» даже там, где в действительности они не могут(4). Поколение таких менеджеров, ориентированных на быстрый успех и обогащение разочаровало именно



тем, что они так и не научились наращиванию личных достижений, профессионализма.

Несомненно, становлению кадрового менеджмента в России способствует и активная деятельность Национального союза кадровиков (НСК), который в июне 2006 стал членом Европейской ассоциации по управлению персоналом (ЕАРМ), объединяющей HR-менеджеров из 26 европейских стран. Это позволит НСК ускорить работу по формированию стандартов профессиональной деятельности в сфере кадрового менеджмента (5).

Ведь, в тех странах, где профессия кадрового менеджера сформировалась уже давно, деятельность ее представителей в значительной степени регламентирована и стандартизирована. Во многих западных HR-ассоциациях разработаны и действуют системы сертификации специалистов в области управления персоналом и трудовых отношений.

Более того, выступая в Москве на форуме «Кадровый менеджмент», зарубежные и российские исследователи отметили ограниченные возможности карьерного роста для талантливых сотрудников и в тоже время указали на распространение в российских организациях «фаворитизма». При отсутствии во многих компаниях нормальной иерархии и понимания работниками своих обязанностей, здесь применяется жесткая система штрафов и наказаний: за опоздание на работу на несколько минут из дневной зарплаты сотрудника вычитывают от 5% до 30%, а за погрешность могут немедленно уволить в нарушение ТК РФ.(1). Так, летом 2006 г. средства массовой информации г. Мурманска сообщили о выступлении профсоюзной организации «Торговое единство» против введения незаконных штрафных санкций на своих работников многими известными в области торговыми компаниями. То есть, важность человеческого ресурса официально декларируется отечественными руководителями, но не всегда реализуется.

Особого внимания, на наш взгляд, требуют проблемы становления кадрового менеджмента в организациях малого и среднего бизнеса, так как большинство российских специалистов, имеющих постоянную занятость, трудится на предприятиях и в организациях, численность которых не превышает 50 человек. Да и рост публикаций в журналах, адресованных владельцам малого и среднего бизнеса, свидетельствует о проявлении руководителями небольших организаций все большего интереса к вопросам повышения эффективности за счет грамотного управления человеческими ресурсами (3).

В то же время интерес владельцев малыми предприятиями к технологиям кадрового менеджмента блокирует ориентация этих технологий на поддержание формализованного, юридически регламентированного взаимодействия между работодателем и

работниками. А именно перевод трудовых отношений в сферу неформальных договоренностей позволяет обеим сторонам иметь достаточную свободу взаимовлияния и быстрого достижения целей, что в конечном итоге, позволяет решить главную задачу управления небольшими организациями – сократить общеорганизационные издержки. Вот и в нынешней ситуации финансового и экономического кризиса рекомендации консалтинговых компаний ориентированы на крупные предприятия и организации. Подобные рекомендации видим и на сайте известной компании «ЭКОПСИ Консалтинг», где даны предложения по замене «офисного планктона» на специалистов существенно более высокого уровня изнутри компании или с рынка труда.(7).

Кроме правового аспекта в особенностях кадрового менеджмента в небольших организациях можно усмотреть и управленческий аспект. В компании, где работает до 20 человек, половина сотрудников имеет не только особый опыт, но и особый профессиональный и организационный статус. В малочисленной организации сотрудники фактически занимают 2-4 должности и вынуждены самостоятельно определять соотношение этих должностей при планировании деятельности. Отсутствие массовости превращает всех сотрудников в специалистов, а это порождает трудности управления. Результативность сотрудников трудно оценить, практически невозможно ввести обоснованные нормы выработки, сформировать планирование деятельности. Фактически речь идет о том, что в небольших по численности организациях очевидна связь общего и кадрового менеджмента.

Управленческие проблемы небольших организаций также показывают и то, что в маленьких компаниях эффективность деятельности обеспечивается только индивидуальными особенностями сотрудников. Именно отбор становится первой технологией, затребованной небольшими организациями, и часто он обеспечивается специализированными компаниями-рекрутинговыми агентствами.

В период с ноября 2007 г. по март 2008 г. на выставках в г. Мурманске «Севтэк-2007», «Море.Ресурсы,Технологии-2008» было проведено исследование среди руководителей предприятий. Выборка состояла из 50 руководителей, из них 60% составляли руководители средних предприятий, 40% - руководители малых предприятий. В ходе проведенного анкетирования и тестирования было выявлено, что такие источники поиска кандидатов, как собственный поиск и кадровые агентства являются для данных руководителей преимущественными. Соответственно – 64% и 54%. Опрашиваемые также указали на приоритетные критерии при приеме на работу: личностные качества при 5-бальной шкале оценки получили - 4,8 б, профессиональные – 4,7 б, а также мотивация работника к труду – 4,6 б., компетентность – 4,6 баллов.

В результате в организацию попадают опытные специалисты, способные принести результат. К сожалению, этот потенциал во многом остается невостребованным, так как кроме процедур отбора не используются никакие другие формы структурирования персонала.

Наличие своих закономерностей в становлении кадрового менеджмента в организациях малого и среднего бизнеса вызывает ряд вопросов – о критериях оценки эффективности деятельности, способах ее измерения, границах возможных изменений и т. д.

Таким образом, сегодня по-прежнему требуются серьезные усилия теоретиков и практиков управления в деле постановки кадрового менеджмента в российских организациях.

### Список литературы:

1. Домчева Е. Не блат, так уравниловка/ Е. Домчева//Российская газета.2005. 22 ноября. С.3
2. Есть ли будущее у HRM-директора/ Материалы востребованности HRM специалистов по данным агентства Kelly Services – <http://www.executive.ru>
3. Кудрявцева Е.И. Проблемы управления персоналом на предприятиях и в организациях малого и среднего бизнеса./ Е.И. Кудрявцева//Управленческое консультирование. 2007.№4- С.90-92.
4. Лебедева Н. Успех после 40 /Н.Лебедева //Российская газета.2006.17 марта. С.4
5. Национальный союз кадровиков: интеграция в мировое HR-сообщество. 2006. 20 июля. <http://www.kadrovik.ru>
6. Подольская М. Зарабатывать больше// Взгляд. Деловая газета. Официальный сайт: <http://vz.ru/search>
7. Управление персоналом в период экономического кризиса. 2009. 18 января. <http://www.ecopsy.ru/practice/anticrisis>
8. См.: Управление персоналом/ Под общ. ред. А.И. Турчинова.- М.: Изд-во РАГС,2002; Кибанов А.Я. Основы управления персоналом.- М.: ИНФРА-М, 2006; Травин В.В., Дятлов В.А. Менеджмент персонала предприятия.- М:Дело, 2002; Управление персоналом/Под ред. Т.Ю.Базарова, Б.Л. Еремина.- М.: ЮНИТИ,2001; Егоршин А.П. Основы управления персоналом.-М.: Инфра-М, 2006

## Экономический механизм управления надежностью в электроэнергетике

Туляков Л. В. (*г. Мурманск, МГТУ, e-mail: Leonardo1@mail.ru*)

**Annotation:** The economic mechanism of management of reliability in electric power industry. Questions of reliability of electrosupply in modern conditions get global character. It is caused, on the one hand, general электрификацией and wide introduction of computer technologies practically in all spheres of a life of a society, with another - that actively there is a process of re-structuring of electric power industry and development of market relations in this branch. In climatic conditions of our country maintenance with the economy and population electric power is the vital factor of existence of the whole regions

Вопросы надежности электроснабжения в современных условиях приобретают глобальный характер. Это обусловлено, с одной стороны, всеобщей электрификацией и широким внедрением компьютерных технологий практически во все сферы жизни общества, с другой – тем, что активно идет процесс реструктуризации электроэнергетики и развития рыночных отношений в этой отрасли. В климатических условиях нашей страны обеспечение электроэнергией экономики и населения является жизненно важным фактором существования целых регионов (3, с. 667).

Поэтому одной из ключевых проблем, стоящих перед предприятиями электроэнергетической отрасли России, является существенный моральный и технологический износ основных фондов, что, несомненно, снижает надежность системы.

Для поддержания надежности на заданном уровне требуются дополнительные затраты, связанные со своевременным выявлением и устранением дефектов, появляющихся в оборудовании. И даже в этом случае поддерживать заданную вероятность отказов оказывается невозможным за счет увеличения внезапных отказов. Поэтому также необходимы затраты на устранение последствий отказов.

Переход к конкурентным рынкам электроэнергии со свободным ценообразованием может негативно отразиться на надежности и качестве электроснабжения (1, с. 131):

- возрастает количество участников рынка, которые должны взаимодействовать на основе многосторонних контрактов, имея при этом разнонаправленные интересы;
- нарушение взаимных обязательств в каком-либо одном звене системы отношений способно вызвать цепную реакцию с перебоями в поставках электроэнергии на обширных территориях;
- обостряется проблема скоординированного планирования развития конкурентных и регулируемых сфер рынка;

- руководствуясь критериями максимизации доходности, участники рынка стремятся предельно использовать пропускную способность электрических сетей, сокращать резервы, избегать участия в регулировании режимов производства.

Анализ конкретных случаев отказов и аварий в электроустановках и обследование состояния установок и оборудования, выполняемые службами надежности энергосистемы и заводов-изготовителей, аварийной инспекцией энергосистем и др. службами, позволяют принимать административные и технические меры и предупреждать отказы и аварии на других аналогичных установках.

С развитием рыночных отношений в электроэнергетике рассмотренные выше положения реализуются с учетом соответствующих экономических инструментов: финансовых стимулов, рыночных ценовых сигналов.

Экономический механизм управления надежностью электроснабжения должен строиться исходя из следующих базовых принципов (1, с. 133):

- в условиях рыночных отношений функция надежности становится услугой, а в операции по ее купле-продаже вовлекаются все основные субъекты рынка электроэнергии;
- фундаментальными характеристиками механизма управления являются плата за надежность и обязательный к выплате экономический ущерб от снижения надежности;
- плата за надежность для потребителя включает оплату системных услуг и экономически обоснованных затрат электросетевой компании на обеспечение определенного уровня надежности электроснабжения;
- потребители имеют возможность выбирать разный уровень надежности электроснабжения, что включает потребителя в процесс управления надежностью в данной энергосистеме;
- органы регулирования электроэнергетики вводят систему экономического стимулирования повышения надежности электроснабжения для распределительных сетевых компаний.

Экономический механизм управления надежностью, основанный на указанных принципах, должен включать следующие элементы:

- законодательно оформленную схему распределения ответственности за надежность между субъектами рынка – генерирующими, сетевыми компаниями, энергосбытовыми организациями, системным оператором;
- стандарты на электроснабжение, содержащие технические критерии надежности и пределы экономической ответственности за их нарушения;

- специальные контракты электроэнергетических компаний с потребителями, предусматривающие отключения нагрузки в обмен на финансовые стимулы, а также страхование ущерба;
- методы стимулирования повышения надежности в электроэнергетических компаниях, осуществляемые регулирующими органами;
- тарифы на электроэнергию, дифференцированные по уровням надежности электроснабжения;
- плату за генерирующие мощности на оптовом рынке;
- рынки технологических резервов;
- рынки системных услуг.

Для сбора и обработки эксплуатационной и диагностической информации о конкретном оборудовании и установках энергосистемы должны создаваться информационные и экспертные системы с применением компьютерной технологии, позволяющие организовать управление эксплуатацией и обеспечить минимальный риск внезапного наступления отказов.

Достаточно высокая вероятность возникновения аварий, значительный материальный ущерб как от перерывов энергоснабжения, так и от выхода оборудования из строя, а также существенные затраты на необходимые мероприятия по предупреждению и предотвращению аварий в ходе строительства и эксплуатации требуют производить оценку убытков как энергосистемы, так и потребителей от произошедших и вероятных аварий.

Таким образом, производство, передача и распределение энергии связаны с многочисленными проявлениями риска как в техническом, так и в финансовом смысле. Понятие риска включает в себя два элемента:

- убытки (или потери);
- вероятность их осуществления.

Участвуя в сделках по продаже и покупке электроэнергии и услуг по ее передаче и распределению, субъекты рынка сталкиваются с различными видами риска.

Производство, передача, распределение и использование электроэнергии предполагает риски в различной степени. Поэтому заключение контрактов позволяет установить порядок возмещения ущерба еще до его возникновения.

При принятии риска на себя основной задачей электроэнергетической компании является изыскание источников необходимых ресурсов для покрытия возможных потерь.

На наш взгляд, в этом случае при планировании минимизации вероятного ущерба рисков необходимо:

- выделение непрофильных и сервисных направлений деятельности;
- разделение профильных направлений деятельности по направлениям;
- межрегиональное укрупнение профильных и сервисных направлений деятельности;
- снижение аффилированности непрофильных направлений деятельности.

Под уклоном от риска применительно к электроэнергетике мы понимаем проведение таких экономико-правовых мероприятий, как:

- введение институтов управляющих компаний;
- увеличение доли сектора свободной торговли мощностью;
- формирование стратегических альянсов с основными поставщиками топлива;
- вовлечение регулирующих органов в процессы выработки стратегии и тактики реформирования.

Таким образом, внедрение экономического механизма управления надежностью в электроэнергетике должно проходить с учетом интересов всех участников рынка электроэнергии и основываться на четко проработанной законодательной базе, позволяющей электроэнергетическим компаниям проводить политику управления рисками с участием потребителей. При этом «базовые», технические принципы поддержания надежности всех систем отрасли будут основаны на компромиссе между уровнем надежности и издержками на его повышение.

#### Список литературы:

1. Гительман, Л.Д., Ратников Б.Е. Энергетический бизнес : учеб. пособие / Л.Д. Гительман, Б.Е. Ратников. - М. : Дело, 2006. – 600 с.
2. Краткий обзор электроэнергетики России. Официальный сайт ОАО «Ленэнерго» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://lenenergo.ru>, свободный.
3. Язев, В.А. Энергетическая безопасность России: внутренние и международные аспекты / В.А. Язев // Безопасность Евразии. – 2003. - № 2. – С. 667-681.

## **Антикризисный бенчмаркинг как один из механизмов антикризисного управления предприятием**

**Фёдоров В.М.** (г. Омск, ОмГПУ, кафедра «Экономики и менеджмента»,  
e-mail: [viktor702460@rambler.ru](mailto:viktor702460@rambler.ru))

**Annotation:** In the article written by V. Fedorov the main ideas is crisis benchmarking and methods of struggle with crisis

**Бенчмаркинг** (от англ. benchmark) – это механизм сравнительного анализа эффективности работы одного предприятия с показателями других более успешных фирм.

Бенчмаркинг – это метод изучения чужого опыта. По данным экспертов, в настоящее время бенчмаркинг входит в тройку самых распространенных методов управления бизнесом. (3, с.635)

Бенчмаркинг – это цивилизованная форма изучения достижений конкурентов, которые могут быть как в области управления персоналом, в сфере логистики, так и в маркетинговой деятельности и в непосредственной сфере продаж. Основной акцент в бенчмаркинге делается на определение и удовлетворение нужд потребителя. А для этого нужна информация. С ростом масштабов бизнеса предприятий увеличивается и потребность в информации о более обширных и территориально удаленных рынках сбыта. Усиление конкурентной борьбы обуславливает потребность в информации относительно разнообразных сторон деятельности.

Эффективные решения в условиях кризиса не могут основываться на интуиции или простых рассуждениях. Высококонкурентная среда и постоянно растущая цена управленческих ошибок в кризисной обстановке требуют высококачественной информации. На решение этой проблемы и направлен *антикризисный бенчмаркинг*.

Эффективность антикризисного бенчмаркинга уже оценили такие компании, как Xerox, General Electric и Du Pont. (1, с.521)

Из практики известно, что антикризисный бенчмаркинг проводится по определенной технологии. Первый шаг – это выявление ключевых факторов успеха. Следующий шаг – это поиск компании-эталона. Затем наиболее ответственный шаг – это сбор информации, включая промышленный шпионаж. Следующий этап – анализ информации. С помощью антикризисного бенчмаркинга предприятия решают проблемы преодоления кризисной ситуации.

К бизнес - процессам, которые наиболее часто сравнивают, относят: обслуживание клиентов, информационные технологии, развитие и обучение персонала, набор кадров, управление проектами. (5, с.214)



На наш взгляд, причинами, влияющими на распространение антикризисного бенчмаркинга являются:

1. глобальная конкуренция;
2. вознаграждение за качество;
3. осознанная необходимость использования мировых достижений в области производственных и бизнес-технологий.

Основной причиной *интереса* к антикризисному бенчмаркингу являются естественное развитие концепции всеобщего управления качеством- Total Quality Management (TQM). Использование TQM помогает предприятиям понять, что они «делают плохо и как можно сделать это лучше». (З, с.640)

Вместе с тем, следует отметить, что антикризисный бенчмаркинг – это не только передовая технология конкурентного анализа. Это, во-первых, концепция, предполагающая естественное развитие у предприятия стремления к непрерывному совершенствованию, и, во-вторых, сам процесс совершенствования. Это непрерывный поиск новых идей и последующее использование на практике. Необходимо понять, что сравнительный анализ конкурентных преимуществ и осознание необходимости изменений – не заключительный этап процесса антикризисного бенчмаркинга. *Важным компонентом* антикризисного бенчмаркинга является внутрифирменные технологии ведения бизнеса, на основе которых и определяются критерии и степени сравнения.

### **Список литературы:**

1. Антикризисное управление: Учебник.-2-е изд., доп. и перераб./Под ред. проф. Э.М.Короткова. - М.: ИНФРА-М, 2007.-620 с.
2. Антикризисное управление: Учебник/Р.А. Попов. - М.: Высшая школа, 2005.-429 с.
3. Годин А.М. Маркетинг: Учебник.-4-е изд.-М.: ИТК «Дашков и К », 2006.- 756 с.
4. Орехов В.И., Балдин К.В., Гапоненко Н.П. Антикризисное управление: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2007.-544 с.
5. Попов С.Г. Основы маркетинга: Учебное пособие.-3-е изд.-М.: Ось-89, 2007.-272 с.
6. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия: Учебное пособие – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.- 349 с.

## Совершенствование контроллинга производственных затрат судоремонтных предприятий

**Филько С.В.** (г.Красноярск, КГАУ, кафедра «Экономической теории»»,  
e-mail: [sergfilko@mail.ru](mailto:sergfilko@mail.ru))

**Annotation:** The existing control system of expenses at the ship-repair enterprises is analyzed, its lacks come to light. In view of branch features directions of perfection of a control system are offered by expenses.

Современная практика хозяйствования промышленных предприятий строится на повседневной работе с затратами, направленной на их оптимизацию, что обеспечивает стабильность позиций на рынке и является наиболее эффективным способом достижения рентабельной работы. При этом методические аспекты функционирования системы управления затратами предприятия связанные с отраслевой спецификой производственного процесса, остаются слабо освещенными и требуют специального изучения. В этой связи возрастает актуальность решения проблем управления затратами для каждого промышленного предприятия, что требует изучения проблем внедрения в хозяйственную деятельность предприятий новых методов управления затратами, адекватных условиям современных рыночных отношений.

В настоящее время в судоремонтных предприятиях применяется главным образом позаказный подход к учету и планированию затрат. Применение попередельного, покомлектного, поддетального подхода к планированию и учету затрат, применяемых в других отраслях промышленности, нецелесообразно в связи с индивидуальным характером производства СРП. Альтернативой традиционному подходу может стать только процессно-ориентированный подход к контроллингу затрат.

Применение процессно-ориентированного контроллинга дает возможность интегрировать в единую управленческую информационную систему все ключевые аспекты производственной и коммерческой деятельности предприятия, такие, как производство, финансы и бухгалтерия, управление основными фондами, материально-техническое снабжение и управление запасами, сбыт, управление кадрами, ведение заказов на изготовление (поставку) продукции и оказание услуг. Такие системы формируются в целях предоставления руководству информации по любому из бизнес-процессов в любом ракурсе, необходимом для принятия управленческих решений в режиме реального времени.

При расчете стоимости заказа в соответствии с процессно-ориентированным подходом, в первую очередь определяется нормативная стоимость каждого процесса судоремонтных работ. Единицей измерения выполнения процесса является час совокупной трудоемкости основных

работников, выполняющих данный процесс. Стоимость операционных затрат на судоремонтные работы складывается из стоимостей материальных затрат на ремонт и изготовление запчастей и узлов, операционных затрат и распределяемых по драйверам цеховых затрат. Основным объектом отнесения материальных затрат являются процессы (пункты ремонтной ведомости).

В описываемой методике под процессом, понимается совокупность взаимосвязанных операций (работ) по изготовлению готовой продукции или выполнению услуг на основе потребления ресурсов. Для того, чтобы правильно вычленить из технологии судоремонтных работ основные процессы, следует определиться, какой критерий необходимо использовать при декомпозиции затрат.

Для попроцессного калькулирования затрат основным критерием оптимальности декомпозиции является такое разбиение технологии судоремонтных работ, при котором вычлененные части – процессы обладают наименьшей степенью вариативности затрат на единицу времени использования процесса для разных видов и объектов ремонта. Именно в этом случае ремонтные ведомости, являющиеся в судоремонтных предприятиях калькуляциями, рассчитанные на основе суммирования стоимости количества процессов, включенных в эти ведомости, будут адекватно отражать стоимость каждого заказа, вне зависимости от типа ремонтируемого судна и вида ремонта.

Для судоремонтных предприятий характерной чертой является большая номенклатура работ. Однако их можно сгруппировать в такие наборы работ, которые идентичны для любого типа ремонтируемого судна и вида ремонта. При этом каждый заказ отличается набором процессов и временем выполнения каждого процесса. Следовательно, работы, отвечающие указанным условиям можно сгруппировать в рамки одного процесса, при этом требования критерия декомпозиции, сформулированные ранее, будут соблюдены даже при различных непропорциональных изменениях стоимости часа работы каждого рабочего агрегата, используемого при выполнении процесса.

Для более эффективного управления все многообразие процессов на судоремонтных предприятиях необходимо сгруппировать по цехам – исполнителям или другим центрам затрат, по рабочим специальностям, по исполнителям.

Метод учета затрат по процессам может быть использован как инструмент оптимизации косвенных затрат не только в оперативном планировании. Стратегические возможности заключаются в интеграции процессно-ориентированного учета затрат в комплексное управление процессами, целью которого является реинжиниринг процессов с ориентацией на требования рынка и клиентов. Данная интеграция

возможна при использовании в рамках процессной системы управления затратами методики таргет-костинга или целевого калькулирования.

Специфика рыночной деятельности судоремонтных предприятий позволяет эффективно использовать метод таргет-костинга. Так составление ремонтных ведомостей, т.е. калькуляция заказа проводится в непосредственной зависимости от требований и пожеланий заказчика, в роли которых могут выступать владелец судна, капитан или групповой механик пароходства. Объем ремонтных работ определяется главным образом исходя из суммы, которую владелец считает целесообразной потратить на ремонт судна. Далее заказчиком в рамках этой суммы подбирается такая структура ремонтных работ, которая позволит в наибольшей степени улучшить эксплуатационные характеристики судна.

В рамках применяемой в настоящее время в судоремонтных предприятиях Красноярского края методики расчета ведомостей подбор оптимального варианта, удовлетворяющего заказчика требует значительных временных затрат сметного персонала, что негативно сказывается на оперативности и качестве выполнения заказов. Процессно-ориентированный подход к калькуляции затрат намного упрощает расчет стоимости заказа – так заказчик, зная перечень узлов, деталей и прочих составляющих судна, требующих первоочередного ремонта и примерные объемы работ по ним, в течении нескольких часов сможет сформировать набор процессов в рамках удовлетворяющей его требованиям общей стоимости ремонта.

При построении системы процессно-ориентированного контроллинга затрат на первом этапе производится анализ статистической базы ремонтных ведомостей - объемы и номенклатура работ группируется по видам ремонта, типам судов и сроку эксплуатации. Затем на основе проведенного анализа выявляются закономерности, позволяющие в дальнейшем планировать ремонтные работы по каждому судну. Далее, исходя из планируемых заказов прогнозируются объемы и структура ремонтных работ на весь период судоремонта и составляется календарный график выполнения заказов.

На основе имеющейся статистической базы материальных и трудовых затрат по видам ремонтных работ производится выделение из технологии судоремонта основных производственных процессов. Критерием оптимальности декомпозиции при этом служит наименьшая степень вариативности затрат для разных видов и объектов ремонта. В дальнейшем определяются нормативные значения расхода материальных, трудовых и прочих ресурсов для выполнения конкретного производственного процесса и, исходя из прогнозируемых цен на материалы, стоимости энергетических ресурсов и тарифных ставок и окладов производственных рабочих рассчитывается стоимость процессов.

Исходя из утвержденной стоимости производственных процессов, калькулируются ремонтные ведомости и составляются операционные бюджеты. Далее по мере поступления данных о затратах по проведенным судоремонтным работам проводится анализ отклонений уровня, объемов и структуры фактических расходов от запланированных.

Описываемая методика процессно-ориентированного контроллинга затрат, обеспечивает возможность аналитической обработки по заказам, по видам ремонтов, по видам процессов, по процессам, по рабочим специальностям, по рабочим местам и исполнителям. Аналитические таблицы по перечисленным видам группировок для судоремонтного предприятия могут включать в себя тысячи цифр, что затрудняет мониторинг затрат. Решение этой проблемы - использование ключевых показателей, характеризующих стоимость производственных процессов предприятия. Анализировать при этом необходимо не только случаи перерасхода, но и экономии. Если экономия по какому-то из процессов происходит периодически, это указывает на необходимость пересмотра нормативов затрат по указанному процессу, их уменьшения. На основании проведенного анализа отклонений применяются меры управленческого воздействия к виновникам перерасхода и вносятся коррективы в операционные бюджет, либо, если источником отклонения послужила необъективность нормативов – изменяется нормативная база и пересчитывается процессная стоимость.

Процессно-ориентированный контроллинг значительно расширяет возможности управления затратами. Так, появляется возможность группировки плановых и учетных данных практически в любом разрезе, необходимом в целях управления. Значительно снижается вес накладных расходов, в условиях судоремонтных предприятиях мало поддающихся управленческому воздействию, оперативность получения учетных данных и расчета стоимости заказа, достигает оптимального уровня. Применение процессно-ориентированной методики контроллинга затрат позволяет объективно планировать и распределять производственные затраты, оперативно отслеживать отклонения фактических показателей от плановых, быстро выявлять причины этих отклонений и своевременно формировать обоснованные управленческие решения, тем самым повышая эффективность хозяйственной деятельности предприятия.

## Системы стратегического планирования деятельности морских торговых портов

**Фофанова А.Ю.** (Мурманск, НОУ «Мурманский гуманитарный институт», кафедра национальной экономики, e-mail: *n.p.fofanova@mail.ru*)

**Annotation:** Strategic planning – one of main components management conception. Strategic going near a management enterprises, busy marine activity, to become basic conception of modern management. It is necessary to mark that a concept «Strategic management» came to Russia relatively recently. In Russian ports it entered in everyday life yet later. At first to him stividity which by virtue of the specific began to speak, forced were to work with foreign partners.

Стратегическое планирование – один из главных компонентов концепция менеджмента. Стратегический подход к управлению предприятиями, занятыми морской деятельностью, становится основной концепцией современного менеджмента. (6, с. 64)

Определений стратегического менеджмента огромное количество, например, его дают Панов А.И. и Коробейников И.О. – это управленческая деятельность по постановке и реализации долгосрочных целей, поддержанию эффективных взаимоотношений фирмы с ее окружением при соответствии поставленных целей ее внутренним возможностям. (9, с. 12) Или стратегический менеджмент – это раздел науки управления, обеспечивающий руководителя методами и навыками: разработки оптимальных путей к достижению целей организации и ее постоянного развития; профессионального и личностного роста. (3, с. 10)

Процесс стратегического менеджмента можно разделить на следующие основные элементы: прогнозирование; планирование; управление.

Необходимо отметить, что само понятие «стратегический менеджмент» пришло в Россию относительно недавно. В российских портах оно вошло в обиход еще позже. Сначала к нему начали обращаться стивидоры, которые в силу своей специфики, вынуждены были работать с иностранными партнерами. Понятие пришло, а понимание его пока не совсем.

Появление же приемов стратегического менеджмента, их внедрение в работу портов произошло в результате трансформации и эволюции различных управленческих систем, ориентированных на различные системы планирования.

Остановимся на том, что такое системы управления. Системы управления – это механизмы, дающие возможность принимать

скоординированные и эффективные решения и ориентированные на растущий уровень нестабильности и все меньшую предсказуемость будущего. (6, с. 39)

Системы управления, как указывает Зайцев Л.Г., прошли четыре этапа в развитии:

1. управление на основе контроля за исполнением (постфактум);
2. управление путем экстраполяции;
3. управление на основе предвидения изменений;
4. управление на основе гибких экстренных решений.

Развитие систем управления связано с развитием планирования. В работах Файоля, Урвика имеются указания на текущее финансовое планирование. В 50-60-х годах XX века появляется долгосрочное планирование, составляющее по сроку более 10 лет. В 60-70-х годах XX века получило развитие функциональное планирование, предприятия стали рассматривать как открытые системы. Этот период можно с уверенностью назвать кульминацией стратегического планирования. Разрабатываются сценарии, планы на системной основе, даются экспертные оценки. В 80-х годах XX века начался отход от стратегического планирования к стратегическому управлению, поскольку увеличился динамизм внешней среды, выявились новые проблемы.

В новых условиях, в период развития рыночных отношений морские порты, имеющие до сих пор ряд нерешенных экономических и технических проблем вынуждены постоянно и непрерывно совершенствоваться и их стратегическое планирование должно быть направлено на долгосрочное развитие, достижение более высоких темпов экономического роста на основе поэтапного совершенствования различных производственно-технических факторов и организационно-управленческих структур с целью обеспечения высокого качества работы персонала и уровня жизни своих работников. (2, с. 75)

Таким образом, стратегическое планирование отвечает за экономический рост и желаемый уровень развития предприятий морского транспорта на будущий долгосрочный период. При этом отдельную роль в стратегическом планировании играет государство, регулируя экономическую политику. Из вышесказанного следует, что стратегическое планирование необходимо рассматривать как на микроуровне, так и на макроуровне.

У стратегического планирования имеются свои особенности:

1. планы обычно содержат одну стратегию предпринимаемых действий;
2. в планах оцениваются все сильные и слабые стороны фирмы при анализе возможностей или опасных событий в окружающей обстановке;
3. планы включают данные прогнозов и предположений, которые в деталях обычно не рассматриваются;

4. в большинстве планов оценка рисков также не производится, но при рассмотрении различных возможных вариантов риск учитывается;

5. планы строятся на основе ожидаемых целей, которые отражают важнейшие показатели финансовой деятельности фирмы;

6. в долгосрочных планах отражаются данные о требуемых инвестициях, ожидаемых доходах и расходах, выплачиваемых дивидендах в долгосрочном периоде;

7. в планах дается оценка диверсификации, происходящей в результате возможных слияний и поглощений фирмы. (11, с. 97)

Отсюда следует задача стратегического планирования: обоснование важнейших целей и выработка правильной стратегии долгосрочного развития.

Все чаще встречается, что главной целью предприятия любой формы собственности и любой сферы деятельности является получение прибыли. При достижении этой цели предприятие использует стратегии, такие как проникновения на рынок, сокращение издержек, изменение цен, маркетинга, завоевания лидерства на рынке и так далее.

Необходимо отличать стратегическое планирование от долгосрочного: (7)

1) долгосрочное планирование применяется при уровне нестабильности внешней среды не выше 2,5 – 3,5 баллов, а в условиях более высокой нестабильности применяется развитый стратегический анализ:

2) в долгосрочном планировании цели претворяются в планы, разработанные для каждого из главных подразделений компании, которые эти планы реализуют. В стратегическом планировании цели претворяются в стратегию, посредством выявленных стратегическим анализом перспектив.

Каждой цели устанавливается совокупность краткосрочных или текущих и стратегических задач.

Текущие задачи трансформируются в текущие программы, направленные на достижение текущей программы и выполняются оперативными подразделениями компании. Текущие программы могут разрабатываться в форме бизнес-планов.

Для стратегических задач разрабатываются стратегические программы по стратегическим направлениям компании, в которые закладываются основы будущей рентабельности. Выполнение этих программ требует особой организации и стратегического контроля.

Стратегическое планирование на предприятии следующие этапы: 1) разработка общих, а затем и более конкретных (на краткосрочный период) целей развития фирмы; 2) оценка текущего состояния компании; 3) определение стратегии фирмы; 4) разработка долгосрочного (а затем, по мере надобности, и краткосрочного) плана; 5) контроль за достижением



поставленных целей и соответствующая коррекция плана, то есть сопоставление плановых показателей с фактическими.

Разработкой стратегических планов занимаются отечественные консалтинговые и финансовые компании, специализирующиеся на оказании услуг по финансовому менеджменту для юридических лиц.

Планирование развития мирового транспорта представляется с точки зрения потенциала развития и реализации всего транспортного комплекса России. В области развития портов планируется:

А) Концентрация грузопотоков в крупнейших портах. Действительно, концентрация основных потоков грузов по портам: Франция в 6 из 67 портов; в Англии в 6 из 161; в США в 10 из 138.

Б) Тенденции строительства новых портов (не расширение действующих) для приема судов с осадкой 20-25 м и более, островных портов, рейдовых причалов. Прогноз частично реализовывалось в зарубежной и отечественной практике. В СССР с 1970-х годов построены новые порты на Черном море (порт Южный), на Дальнем Востоке (порт Восточный), на Балтике (порт Новоталлинский). За рубежом строились островные порты во Франции (близ порта Гавр), в Японии (Кобе).

В) В портостроении будут следующие тенденции: 1 – широкое внедрение гидротранспорта и пневмотранспорта, поступление в порты штучных грузов по транспортным трубопроводам. До сих пор в порты по трубам поступают наливные грузы, а не штучные; 2 – создание резервных территорий в действующих портах для контейнерных терминалов, Ро-Ро, лихтеровозов, здесь есть успехи; 3 – сокращение времени пребывания крупнотоннажных судов в главных портах до 1-1,5 суток за счет интенсификации грузовых работ. Направление реализуется главным образом на специализированных портовых комплексах при обработке наливных судов, контейнеровозов, Ро-Ро, железнодорожных паромов; 4 – будут построены промышленные предприятия вблизи портов, что потребует резервирования больших территорий, измеряемых тысячами гектаров. Практика проявляется во Франции, Голландии. В России это только проекты, поскольку основная промышленность развивается в центральной части страны и в Сибири; 5 – обострение проблем, связанных с окружающей средой.

В России требуется уточнение действующих и разработка новых нормативных документов для:

- снижения запыленности, шума, создания санитарных зон;
- переноса грузовых районов с пылящими грузами в порты-спутники;
- создания и расширения противопожарных разрывов;
- создания условий (при строительстве) портов для выхода населения к морскому побережью;
- решения транспортных проблем с учетом интересов города, промышленных предприятий и на перспективу;

- развития и упорядочения грузопотоков вызовут необходимость создания в каждом морском бассейне главных портов для приема крупнотоннажных судов и внедрения фидерных перевозок.

В области совершенствования технологии грузовых работ планируются:

А) при перегрузке контейнерных грузов: 1 – увеличение размеров и грузоподъемности контейнеров. В зарубежных перевозках уже существуют контейнеры повышенных габаритов и грузоемкости; 2 – формирование контейнеров в секции и блоки, но блоков (секций) весом 500 и более тонн пока нет; 3 – появление поточной системы перевалки контейнеров с частичным применением оборудования с автоматизацией управления процессом грузовых работ на терминале; 4 – применение многоярусных сортировочных складов, рельсовых конвейерных транспортных систем с полной автоматизацией перевалочных процессов – в некоторых зарубежных портах построены, в России автоматизированных складов пока нет; 5 – появление тяжелых козловых перегружателей грузоподъемностью 500-600 т с пролетом, перекрывающим ковш, где стоят суда – таких кранов нет нигде; 6 – начнет работать автоматизированная система погрузки и разгрузки железнодорожных вагонов и автомобильных караванов. В российских портах их перегрузка производится пока с высокой механизацией работ; 7 – время грузовых операций порту по обработке контейнеровозов будет составлять 1-1,5 суток.

Б) Продолжится развитие горизонтального способа погрузки и разгрузки судов: 1 – возможность установки укрупненных грузовых мест на колесные платформы у производителя с доставкой в порт – выполнение происходит в единичных случаях с крупными блоками – трансформаторами, генераторами, турбинами; 2 – широкое внедрение поставки в порт на колесных платформах по автодорогам крупных блоков грузоподъемностью 200-600 т от производителя до потребителя. Не реализуется в широких масштабах, изредка производится транспортировка на железнодорожных платформах; 3 – применение перемещения грузов на воздушной подушке или конвейерными системами с подачей горизонтальным способом или на судно типа Ро-Ро в несколько рядов по ширине и высоте и механизированные устройства для крепления укрупненных мест – в настоящее время подача укрупненных мест в порт и на судно производится тягачами на трейлерах прицепах или своим ходом, на верхнюю палубу – специальными грузоподъемными средствами.

В) Совершенствование технологии перегрузки лесных грузов по следующим направлениям: 1 – внедрение способа перегрузки лесных грузов в пакетах (в порты по железной дороге завозится в пакетированном виде пиломатериал, а круглый лес – в строп-пакетах); 2 – применение в портах карусельных перегружателей большой грузоподъемности (25 т) с целью ускорения погрузки (в России пока пилолес и круглый лес

перегружается традиционным способом – кранами); 3 – введение широкого применения горизонтального способа погрузки-выгрузки лесоматериалов на судах Ро-Ро (в основном перевозка лесных грузов производится на специализированных судах-лесовозах); 4 – перевозка и перевалка леса в контейнерах, позволяющих ускорить грузовые работы в два раза (транспортировка и перегрузка леса не производятся в контейнерах); 5 – широкое внедрение перевалки древесной щепы с применением специализированных автоматизированных установок высокой производительности (в порту Восточный был построен специализированный перегрузочный комплекс для перегрузки щепы пневматическим способом на суда-щеповозы).

Г) При перегрузке навалочных грузов основные тенденции таковы: 1 – при перегрузке навалочных грузов будет применяться высокопроизводительное оборудование с автоматизацией управления перегрузочным комплексом (конвейерные системы, стакеры, реклаймеры) – в специализированных портах, таких как порт Мурманск (СПК для апатита), порт Восточный (СПК для угля); 2 – погрузка крупнотоннажных судов с навалочными грузами не будет превышать одних суток – работы должны вестись на СПК с отдельными видами грузов; 3 – перевалка навалочных грузов: апатита, калийной соли, сахара-сырца будет производиться на основе использования пневмотранспорта; 4 – для приема и перевалки навалочных грузов, прибывающих в порт по трубопроводу, в портах будут созданы гидротранспортные установки с отстойными бассейнами и насосными станциями – сегодня к отечественным портам подача навалочных грузов производится традиционным способом – железнодорожным транспортом.

Д) При перегрузке наливных грузов отмечена реализация следующей тенденции – совершенствование технологии перегрузки наливных грузов путем увеличения мощности перекачивающих средств, улучшения конструкций шланговых устройств с доведением часовой производительности до 1/10 грузоподъемности судна.

В области проблем развития основных элементов порта и подходов к ним планируется следующее:

А) Анализ проблем подходных путей и глубин: 1 – небольшое количество портов мира смогут принимать суда с осадками 18 м – в отечественных портах суда с осадкой 18 м может принимать только Новороссийск; 2 – тенденция увеличения осадок судов и глубин к портам сохранится – по данным американских организаций основные порты мира будут углублены до 70 футов (21 м) – отдельные зарубежные порты уже имеют глубины 21 м и более. В России – только порт Новороссийск; 3 – по данным исследований отечественных институтов, главные подходные пути к российским портам будут ограничены: для черноморского бассейна Керченским проливом (16-25 м); для Балтийского моря проливом Большой

Бельт (13-16 м). Полагают, глубины в проливах будут увеличены, а также совершенствование судовождения и проводки судов прогнозируют возможность захода судов с осадкой: на Черном море – 25-27 м (дедвейт до 300 тыс. т); на Балтике – 19-20 м (дедвейт до 150 тыс. т); к дальневосточным портам – 30-32 м (не ограничены) – но никаких изменений не произошло по глубинам, поэтому заходы в балтийские порты судов с осадкой 19-20 м и черноморские с осадкой 27 м пока реализовать невозможно.

Б) Увеличатся размеры акваторий морских портов: 1 – увеличение размеров акваторий портов в 3-5 раз в связи с быстрым ростом размерений судов – в отечественных портах акваторий с увеличением размеров в 3-5 раз по сравнению с существующими не создано; размеры акваторий вновь построенных портов определялись действующими нормами технологического проектирования, в которых навигационный рейд в защищенной части акватории равен 3-3,5 длинам судна, а не 9-18, как предполагали; 2 – грузовые работы в портах будут выполняться в любую погоду; по данным американских специалистов это можно достигнуть за счет более надежной защиты акваторий от волнения и создания эффективной защиты от метеорологических факторов. Согласно действующим нормативам, стоянка у причалов судов без грузовых операций допускается при высоте волны не более 1,5-2,5 м – всепогодных перегрузочных комплексов пока не создано; 3 – улучшение маневровых качеств судов может быть достигнуто за счет технических устройств (подруливающие, насадки на винты, увеличение количества винтов), это не будет вызывать резкого увеличения размеров акваторий портов – это так, современные суда-контейнеровозы, Ро-Ро, паромные суда и другие оборудуются двумя винтами, подруливающими устройствами; 4 – применение автоматизированной швартовки судов – швартовка судов происходит традиционным способом с применением тросов, швартовных тумб и бригад швартовщиков вручную; 5 – увеличение внешних благоустроенных рейдов, устройство островных портов и причалов для приема крупнотоннажных судов, судов для перевозки массовых грузов в разжиженном состоянии, судов на воздушной подушке – в некоторых зарубежных портах прогноз реализуется: построены островные порты, рейдовые стационарные и плавучие причалы. В России островных портов или причалов нет. В Новороссийском порту только был построен пирс на открытом, не защищенном от волнения рейде, для крупнотоннажных танкеров; 6 – создание специализированных баз для приема лихтеровозов с накопительными формовочными бассейнами для лихтеров. Для этой цели была создана база Усть-Дунайск. В отечественных портах, поскольку лихтеровозная система перевозок не развивается, специализированные базы для этих целей не строились; 7 – при разработке проектов строительства новых портов прогнозировали уменьшение ширины входа в

порт с целью максимальной защиты акваторий портов от волнения – каких-либо изменений в НТП пока не произошло; 8 – направление входных фарватеров практически проектировалось близко к линейному, а их ширину принимали равной длине расчетного судна.

В) Сухопутная территория порта претерпит следующие изменения: 1 – для строительства специализированных портовых комплексов для обработки контейнеровозов, Ро-Ро требуются значительные территории, в несколько раз превышающие традиционные, и при разработке проектов учитывается необходимость отчуждения сухопутной территории в больших размерах; 2 – для складирования и накопления значительных объемов массовых навалочных грузов (свыше 1 млн т) и размещения нефтебаз необходимо резервировать прибрежные территории вблизи порта. В России все происходит именно так. В зарубежной практике чаще прибегают к строительству островных портов или плавучих баз; 3 – для обеспечения надежных транспортных примыканий магистральных железных и автомобильных дорог необходимо учитывать соответствующие территории как на подходах к порту, так и внутри порта; 4 – отечественные и английские специалисты считают, что успех модернизации портов зависит от возможности развития сухопутной территории для размещения промышленных предприятий вблизи порта; 5 – при строительстве гидротранспортной системы транспортировки сухих грузов следует учитывать необходимость резервирования значительных прибрежных территорий – в отечественной практике подобная система транспортировки пока не используется, так как она нуждается в разработке нормативных документов.

Г) Другие планы по проблемам портового строительства таковы: 1 – необходимо строительство причалов в главных портах по бассейнам. На Черном море в порту Новороссийск построен нефтепирс для приема танкеров дедвейтом до 250 тыс. т, для сухогрузных судов причалов с глубиной 22 м в отечественных портах не построено. На Балтике построен новый порт Приморск для танкеров дедвейтом до 150 тыс. т. На Дальнем Востоке причалов для приема крупнотоннажных танкеров нет. На Черном море глубиной 24-25 м для приема танкеров дедвейтом до 300 тыс. т и сухогрузных судов до 250 тыс. т (глубиной 22 м) ничего нет. На Балтике до 18-19 м для танкеров дедвейтом до 150 тыс. т – ничего нет. На Дальнем Востоке – до 30 м – ничего нет; 2 – в фидерных портах должны быть следующие глубины у причалов для возможности приема танкеров дедвейтом 100 тыс. т – 16 м, для приема сухогрузных судов дедвейтом 50-60 тыс. т – 13 м. ;в отечественных фидерных портах причалы не были построены; 3 – отсутствие естественных глубин в действующих портах для судов с большой осадкой вызывает необходимость создания портов островного типа в отдалении от побережья на естественных глубинах 30 и более метров, а также рейдовых причалов (плавучих или стационарных) со

строительством в отдельных случаях защитных сооружений от волн – акватории действующих портов не имеют необходимых глубин у причалов и на подходах, а проведение дноуглубительных работ связано со значительными затратами; 4 – строительство универсальных перегрузочных комплексов сократится, а причалы в действующих портах будут приспособлены для перегрузки небольших партий контейнерных грузов; 5 – для возможности производства грузовых работ в портах в любую погоду потребуется: возведение крытых навесов для судов и вагонов, а крытых навесов для судов нет; усиление защиты акваторий от волнения, строительство оградительных сооружений и удлинение существующих (на глубинах 25 и более м); строительство новых типов оградительных сооружений – плавучих, перфорированных, хотя в отечественном портостроении пока проектируются и строятся оградительные сооружения традиционного типа – откосного, вертикального и др.; хранение пылящих грузов происходит в специальных силосах с перевалкой груза пневматическим способом без контакта с окружающей средой.

Д) Ожидается применение плавучих баз сооружаемых на глубинах 25 и более метров, к которым будут подходить крупнотоннажные суда, а передача груза будет производиться по трубопроводу, соединенному с судном; генеральные грузы с таких баз будут доставляться фидерными судами – реализации нет, так как требуются дополнительные исследования и проектные проработки.

Е) Будут широко внедряться на строительстве гидросооружений стальные трубы большого диаметра до двух и более метров, железобетонные опоры большого диаметра (свыше 10 м), железобетонные массивы-гиганты для оградительных сооружений, которые в отечественной практике пока не применялись, все глубоководные причалы будут оборудованы системой проработки и исследования автоматической швартовки – проект не реализовался по причине необходимости проектных проработок и исследований; применение материалов высокой поглощающей способности при устройстве амортизирующих приспособлений на причальных сооружениях.

Таким образом, огромную роль в морских перевозках играют именно морские порты. На их работу, как и на отрасль в целом, в немалой степени оказывает влияние политическая и экономическая обстановка в регионах мира и правильное использование планирования является важной составляющей успешной деятельности российских портов.

### **Список литературы:**

1. Адрианов В. Современные тенденции в развитии морского транспорта и перспективы развития морского транспорта России. // Общество и экономика, 2005, №6. – 168-179 с.
2. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование. Учебник. – 2-е изд. испр. и доп. – М.: Инфра-М, 2001. – 400 с.
3. Виноградова З.И., Щербакова В.Е. Стратегический менеджмент: Матрица модулей, «дерево» целей: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений /Под ред. З.И. Виноградовой. – М.: Академический Проект: Фонд «Мир», 2004. – 304 с.
4. Головин В.И. Прогноз развития морского транспортного флота мира на 1970-1990 года. – М.: ЦБНТИ ММФ, 1971. – 220 с.
5. Гранков Л. Мировое судоходство на пороге нового тысячелетия. // Морской флот, 2000, №1-2. – С. 43.
6. Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Стратегический менеджмент: Учебник. – М.: Экономистъ, 2004. – 413 с.
7. Круглов М.И. Стратегическое управление компании. Учебник для вузов. – М.: Русская Деловая Литература, 1998. – 768 с.
8. Никеров П.С., Яковлев П.Н. Морские порты. Учебник для вузов. – М.: Транспорт, 1987. – 416 с.
9. Панов А.И. Коробейников И.О. Стратегический менеджмент: Учебное пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 285 с.
10. Под флагом России. История зарождения и развития морского флота. – М.: Согласие, 1995. – 568 с.
11. Управление развитием производства в промышленных концернах США /Под ред. Ю.П. Васильева. – М.: Мысль, 1977. – 336 с.

## Бенчмаркинг как современный метод управления

Хасанова Л.Т. (г. Ульяновск, УлГТУ, кафедра «Финансы и кредит»,  
e-mail: [l.hasanova@ulstu.ru](mailto:l.hasanova@ulstu.ru))

**Annotation:** The article considers the urgency of a choice by the organizations of one of management instruments – benchmarking, –for the purpose workings out of programs of improvement of the business - processes and improvement of quality of production.

Одной из наиболее актуальных проблем организаций является обеспечение достаточно высокого уровня конкурентоспособности организаций, товаров и услуг. На сегодняшний день существует множество направлений повышения эффективности, совершенствования деятельности организаций и улучшения качества продукции и услуг. Одним из решений проблемы может стать управление конкурентоспособностью основанное на анализе продукта, бизнес-процессов организации в сравнении с продуктами-аналогами, бизнес-процессами других успешных организаций, с целью дальнейшего усовершенствования бизнес – процессов. Примеры для организаций наиболее эффективных бизнес-процессов организаций-аналогов представляет бенчмаркинг. В течение последних лет бенчмаркинг стал одним из эффективных методов совершенствования бизнеса и вошел в число популярных инструментов и методов управления бизнесом.

Для большинства руководителей термин «бенчмаркинг» является новомодным незнакомым словом. Методология бенчмаркинга воспринимается руководством не как метод управления бизнесом, а как сравнение своей продуктовой линейки и бизнес-процессов с аналогичными позициями прямых конкурентов или анализ конкурентов. Но такое сравнение является только одним из этапов бенчмаркинга. Бенчмаркинг не ограничивается конкурентным анализом и информацией, он ищет инновации, заглядывая за пределы отраслевой парадигмы (1). Бенчмаркинг позволят организациям совершенствоваться, взаимодействуя с другими игроками рынка, выявляя инструменты превосходства, целенаправленно внедряя их в свою деятельность и лучше используя потенциал роста.

Ни одно понятие в экономке не удастся определить настолько четко, чтобы его смысл оставался ясен в любых обстоятельствах. Таким является и термин «бенчмаркинг». «Бенчмаркинг» происходит от английского слова «benchmark» и состоит из двух английских слов «bench» – скамья, уровень и «mark(-ing)» – отметка (маркировка). Буквальный перевод «benchmark» с английского на русский язык имеет следующие значения: «начало отсчета», «контрольная точка», «каменная скамейка» и т.п. «Benchmark» обозначает некий эталон, образец, с которым происходит сравнение



эффективности. «Бенчмаркинг» – это процесс сравнительного анализа, выявления и применения лучших бизнес-практик с целью усовершенствования бизнес-процессов, повышения качества продукции организации.

Сегодня существует множество трактовок понятия «бенчмаркинг» и как любое понятие со временем оно эволюционирует. По Б.Андерсену, профессор Норвежского университета науки и технологии, в основе термина «бенчмаркинг» лежит сравнение с неким эталоном, образцом, специальной точкой отсчета, какой и является «каменная скамейка».

Роберт С. Кэмп характеризует бенчмаркинг как «непрерывный поиск решений, базирующихся на лучших методах и процессах всей индустрии (так называемых best practices), которые дают предприятию возможность наивысших достижений» (2).

По мнению известной аудиторской фирмы «PricewaterhouseCoopers», «бенчмаркинг представляет собой первый шаг к выявлению отставания предприятия от других аналогичных компаний по уровню эффективности работы. Следующим шагом должен быть анализ выявленных отставаний с целью установления причин и разработки стратегий и планов их устранения»(3).

Р.Рейдер считает, что «бенчмаркинг – это процесс анализа деятельности компании в целях выявления областей, требующих положительных изменений в рамках программ непрерывного совершенствования» (4).

По мнению Е.А.Михайловой, «бенчмаркинг – продукт эволюционного развития концепции конкурентоспособности, предполагающий разработку программ улучшения качества продукции. Это непрерывный поиск новых идей и последующее использование на практике»(5).

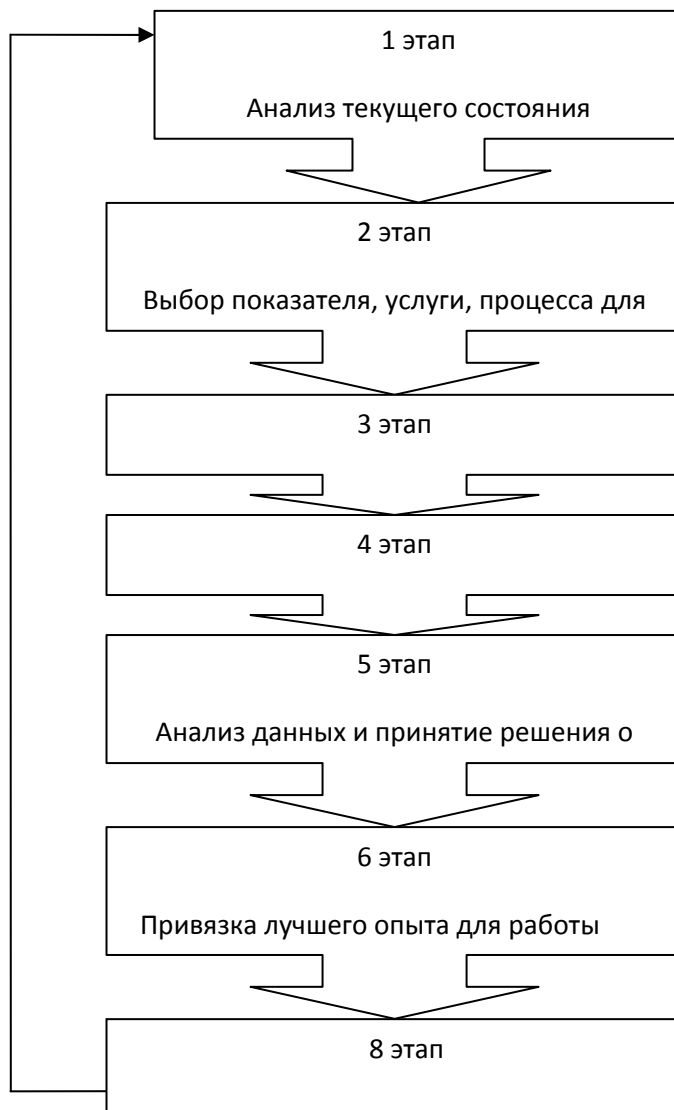
Несмотря на многочисленность определений внутреннюю сущность бенчмаркинга можно охватить следующими моментами:

- непрерывный процесс совершенствования;
- продукт эволюционного развития концепции конкурентоспособности и как технология конкурентного анализа;
- полезность полученной информации для начала действий по улучшению работы;
- важность осуществления обучения на примерах структурированным образом;
- инструмент стратегического планирования и прогнозирования деятельности организации.

Единой методики проведения бенчмаркинга не существует, но его основные подходы проведения одинаковы повсюду. Использование бенчмаркинга требует разработки четкого плана будущего проекта с подробным описанием всех этапов (6). Количество этапов проведения

бенчмаркинга может быть разным. На рис. 1 представлена общая модель, включающая основные этапы общего процесса бенчмаркинга.

Проведение бенчмаркинга начинают с выявления слабых мест организации, которому предшествует анализ состояния организации. Информация, полученная в ходе анализа деятельности организации, является базой для дальнейшего сравнения с эталоном.



Р и с. 1 – Этапы проведения бенчмаркинга

Выбрав проблемную область, устанавливаются желаемые ориентиры улучшения. Ориентирами могут быть как внутренние, плановые показатели своей же организации так и показатели другой организации, принятой за эталон. Поэтому проблемная область может представлять собой потенциальный объект для бенчмаркинга, если показатели её заметно отстают от конкурентных или эталонных. Преодоление расхождения между двумя точками, текущего состояния показателя и ориентира, достигается с помощью внутреннего и внешнего бенчмаркинга.

Также важным этапом для организации является принятие решения внедрения лучшего опыта потому, что привязка чужого лучшего опыта для работы организации может не всегда привести к желаемым результатам. Для того, чтобы перенести практические методы другой организации, необходимо тщательно изучить условия, которые следует адаптировать под свою организацию. Бенчмаркинг – это динамическая категория, постоянный процесс, а не «моментальный снимок», поэтому необходимо отслеживать эволюции индикаторов эффективности путем регулярного измерения достигнутых показателей, а затем модернизировать, улучшать, то есть начинать процесс бенчмаркинга с первого этапа. Мониторинг присутствует на каждом этапе бенчмаркинга.

По мнению Старикова В.В., самой трудной частью процесса бенчмаркинга является признание того факта, что анализируемая организация не обладает достаточными знаниями (2).

Таким образом, непрерывный бенчмаркинг способен помочь организации быстрее узнавать обо всех новациях и выгодно применять их на практике, так же он может служить отправной точкой для генерации новых идей и избежания ошибок, что позволит повысить эффективность и конкурентоспособность организации. Именно поэтому в контексте бизнеса, бенчмаркинг быстро становится все более популярным и используемым инструментом повышения качества менеджмента.

### **Список литературы:**

1. Иванов В., Клесова С., Линдхольм П., Лукша О. Бенчмаркинг: поиск примеров эффективной маркетинговой практики инновационных релей-центров/ пер. с англ. О. Лукшина, О.Тарасова, А.Яновский. М.: ЦИПРАН РАН, 2006. – 231с.
2. Стариков В.В. Бенчмаркинг – путь к совершенству // Маркетинг в России и за рубежом. –2006 - №4. – С. 12-18.
3. Григ Н., Уэлч С., Манн Р. Бенчмаркинг – реальный опыт // Стандарты и качество / Пер. А. Раскина. –2005 - №9. – С. 56-61.
4. Рейдер Р. Бенчмаркинг как инструмент определения стратегии и повышения прибыли /Пер. с англ. А.Л.Раскина; Под науч. ред. Т.В. Даниловой. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. – 248с.
5. Михайлова Е.А. Основы бенчмаркинга. – М.:Юристъ,2002. – 110с.
6. Данилов И.П., Данилова Т.В. Бенчмаркинг как основа создания конкурентоспособного предприятия -М.:РИА «Стандарты и качество», 2005. – 72с.

## **Брендинг, как одно из направлений маркетинговой деятельности гостиничных корпораций в условиях глобализации**

**Херувимова А.А.** (г. Набережные Челны, Волжско-Камский филиал Российской Международной Академии Туризма, кафедра «Менеджмента и маркетинга», e-mail: akha@mail.ru)

**Annotation:** The aim of this article is to consider what kind of opportunities can give branding to the most famous hotel chains for all over the world. Nowadays when all processes in social and economic sphere have a global type an amount of the mergers and companies takeovers increase year by year. Also an integration under the common brand can help companies to survive in the crisis situation.

Сегодня, когда процесс глобализации охватывает почти все рынки большинства стран, тема брендинга вызывает живой интерес.

Брендинг – маркетинговая деятельность по созданию долгосрочного предпочтения товару данной фирмы, который реализуется в процессе воздействия на потребителя товарного знака, упаковки, рекламных обращений, выделяющих товары среди конкурентов и создающих его образ.(1,с.18) Понимание брендинга просто необходимо в ситуации насыщенности рынка, часть игроков которого активно используют этот технологический процесс.

Процесс глобализации вовлекает в свою сферу различные отрасли российской экономики. Не стала исключением и индустрия гостеприимства – одна из крупнейших бурно развивающихся отраслей мирового хозяйства. Во многом это происходит благодаря социальному, экономическому и политическому прогрессу - за последние несколько лет туризм стал доступен широким слоям населения.

Прежде всего, успешные проекты в этой области обладают признаками успешного бренда. У них есть свой уникальный образ, четкая позиция, устойчивый круг лояльных посетителей и другие типичные брендовые характеристики.(3,с.39) В среде гостиничного бизнеса это, прежде всего, сети, которым для успешного функционирования необходимо придерживаться некоторых единых стандартов или, другими словами, быть четко очерченным и осознанным брендом.

Управление брендом – это динамический процесс формирования того образа, который видят или хотят видеть в бренде его владельцы, у тех потребителей, к которым они обращаются.(2,с.76)

За весь период своего существования гостиничный бизнес развивался и на основе семейного владения, и на основе участия в международных отельных сетях. Примером наиболее результативного владения в туризме является создание гостиничных корпораций.

Гостиничная корпорация – крупнейшая организационная структура, объединяющая предприятия и фирмы туристического бизнеса. Создание гостиничных корпораций выступает результатом концентрации и интернационализации капитала, а также монополизации рынков гостиничных услуг. Их прототипы появились в Европе еще в конце 19 - начале 20 века, однако на массовый уровень эта идея вышла гораздо позже, спустя почти столетия, причем площадка действия перенеслась в Америку, которая и получила статус родины сетевых отелей. Сегодня в мире насчитывается свыше 100 международных гостиничных корпораций – от мелких, с несколькими десятками объектов, до «тяжеловесов», включающих в себя тысячи отелей. Что способствовало формированию новой ступени в развитии гостиничного бизнеса, возникающей как любое качественное изменение на базе существующего количественного роста.

Количество сделок по слиянию и поглощению компаний во всем мире увеличивается с каждым годом. В результате, объединяются активы, сотрудники, услуги, бренды.

Особой чертой российского рынка гостеприимства в настоящий момент является начало формирования национальных гостиничных сетей. Объединение брендов в гостеприимстве осуществляется не просто для захвата новых рынков или новых каналов распределения, а главное для того, чтобы показать изменения, произошедшие в компаниях. Это дает возможность крупным брендам стать интернациональными, а малым — еще раз задуматься о своем дальнейшем существовании.

Создание успешного бренда во многом определяет последующую рекламную и сбытовую деятельность, контролирует реализацию маркетинговых программ, защищает его владельца от недобросовестной конкуренции, позволяет разнообразить ассортиментную политику без дополнительных расходов на рекламу.(2,с.166) Сильные марки способствуют укреплению имиджа предприятия, обеспечивают благосклонность инвесторов, посредников и потребителей.

Однако необходимо пройти длительный и сложный путь превращения торговой марки в бренд — до 80% марок уходят с дистанции в течение первых двух лет, так и не став брендами. Пожалуй, самым важным показателем сильного бренда является продолжение его роста даже после смены владельца.

Для того чтобы не оказаться среди этих 80%, новой марке необходимо закрепиться на рынке. Если одна конкурирующая гостиница заняла определенную нишу в сознании потребителей, тщетно пытаться занять то же самое место. На стадии становления и развития невозможно завладеть той же самой позицией на рынке, что и основной конкурент. Нужно найти для себя новый путь или иной способ, который бы смог обеспечить завоевание устойчивых позиций в сфере бизнеса.

Можно искать нечто противоположное, что позволит сыграть против лидера, или же объединиться с другим лидером или претендентом на лидерство для совместной борьбы против конкурентов. Иными словами можно объединиться в гостиничную сеть. Именно данная система управлением предприятием способствует созданию целого ряда преимуществ, которые позволяют в большей степени туристическим предприятиям повышать качество реализуемого туристского продукта, диверсифицировать предлагаемые услуги в рамках сегмента рынка, увеличивать индивидуализацию обслуживания потребителей.

Объединение гостиниц под единым брендом с установлением единых стандартов обслуживания и централизованным предоставлением гостиницей ряда услуг, в том числе по бронированию мест, материально-техническому оснащению, безопасности и другое, в значительной мере снижают издержки управления и повышают рентабельность гостиничных предприятий. По данным Всемирной Туристической Организации в мире действуют 16 млн. гостиниц, причем 20% из них относится к гостиничным сетям. Сеть как показывает зарубежная практика – наиболее эффективный способ ведения хозяйства в гостиничном бизнесе. Сегодня в мире насчитывается свыше 100 международных гостиничных корпораций, от мелких с несколькими десятками объектов до «тяжеловесов», включающих в себя тысячи отелей.

Немаловажна и информационная поддержка. Включение в известную гостиничную систему дает отелю возможность быть представленным во всех ее справочниках, каталогах, системах бронирования и на Интернет-сайтах.

Выступающая под сетевым брендом гостиница становится частью огромной империи. Оказавшись в незнакомой стране, многие клиенты сетевых гостиниц заранее знают, какие стандарты качества стоит ожидать. Это обеспечивается за счет централизованного управления, снабжения, маркетинга и обслуживания. То есть бренд создает имидж компании, он способен отразить особые характеристики предприятия, выделять его среди конкурентов, закрепить в сознании потребителей авторитет и репутацию предприятия, которому он служит.(2,с.9) Например, гостиничная сеть «Hilton» широко известна в мире своими высококлассными гостиницами, расположенными в центральных районах крупных городов. Огромные конференц- и банкетные залы, большие холлы, швейцары в ливреях и т.п., являются теми чертами отелей «Hilton», которые позволяют относить их к разряду шикарных.

Сейчас на международном туристском действуют следующие гостиничные объединения: Cendant Corporation, Intercontinental Hotels Group, Marriott International, Accor, Choice Hotels International, Hilton Hotels Corporation, Best Western International, Starwood Hotels and Resorts, Hyatt, Carlson Companies и др.

Международные гостиничные корпорации начали свое проникновение на российский гостиничный рынок в начале 90-х годов XX века. Уже в 1993 году в Москве были представлены следующие гостиничные марки: Intercontinental, Kempinski, Radisson SAS, Accor, Marco Polo, IMP Group, Renaissance.

Сегодня на российском рынке насчитывается не один десяток сетевых отелей. В основном они позиционируют в категории четыре-пять звезд, в то время как трехзвездочный сегмент до сих пор остается неосвоенным. С точки зрения концентрации брендов лидируют американцы (Marriott International, объединяющая в Москве гостиницы Royal Aurora, Grand, Tverskaya, Renaissance Moscow; Hyatt и др.) В регионах на сегодняшний день крупнейшим международным гостиничным оператором является «Radisson SAS» (Сочи).

Успешные бренды отличает наличие четкого и устойчивого ядра – то есть тех потребителей, которые сохраняют высокую лояльность по отношению к нему. Но в то же время при создании брендов часто думают о широте аудитории, стараются охватить максимально возможное число потребителей, а ядро возникает словно случайно. Но, возможно, особенно в сфере гостеприимства, гораздо важнее с самого начала думать именно о ядре, и это наиболее естественный способ как определить позиции бренда гостиничной сети, его сущность и образные характеристики. Но в то же время стоит помнить, что в этом бизнесе главное – это не технологии, а душа гостиничного комплекса, которая по определению не вписывается в технологические рамки брендинга. И главное помнить, что те, кто останавливается в гостиницах, прежде всего люди, а уже потом клиенты. Поэтому самый большой успех в том, что они останавливаются именно из-за благоприятного отношения к ним владельцев и персонала гостиничных сетей, а не только из-за удобного местоположения или приемлемого набора услуг.(З,с.42)

Таким образом, брендинг — один из действенных инструментов маркетинга, позволяет повышать конкурентоспособность российских гостиничных предприятий за счет создания международных и национальных гостиничных цепей, наработки своих гостиничных брендов, и, конечно, создания профессиональных управляющих компаний, которые смогли бы предложить владельцам гостиниц внешнее управление.

### **Список литературы:**

1. Барышев А.Ф. Маркетинг в туризме и гостеприимстве: учеб.пособие/А.Ф. Барышев. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 160с.
2. Лейни Т.А., Семенова Е.А., Шилина С.А. Бренд-менеджмент: Учебно-практическое пособие. – М.: «Дашков и К°», 2008. – 288с.
3. Рогачков Д. Ресторан как бренд.//Общепит. – 2006. - №9 – С.39-42.

## Направление углубления реформ земельных отношений в Узбекистане в условиях либерализации экономики

Хошимов У.А. (г. Ташкент, ТИИМ. [hashimov@mail.ru](mailto:hashimov@mail.ru))

**Annotation:** Reforming of Uzbekistan economy and inculcation of market mechanisms of farming. In non-farming economy sector the land reform is the farming of private property for land resources. The importance of forcing of landplanning role should be paid much attention within the acceleration of market reform in Uzbekistan.

Реформирование экономики Узбекистана и внедрение рыночных механизмов хозяйствования последовательно охватывают и земельные отношения. Земельные ресурсы, как природный потенциал, выступают естественной основой материального производства, а земельные отношения, складываются в рамках этого потенциала, занимают такое же положение в системе экономических отношений в целом, суть которых определяется, формами собственности на средства производства и землю. Принятая модель реформирования экономики Узбекистана предопределила специфику земельной реформы и формирования рыночной экономики республики и взаимосвязанностью преобразования отношений форм собственности на земельные ресурсы с совершенствованием управления ими, внедрением рыночных механизмов хозяйствования на землю и развитием земельных рынков.

Рассматривая современные результаты земельной реформы в Узбекистане в аспекте формирования многоукладной рыночной экономики особо следует выделить реализацию в аграрном секторе широкомасштабной программы по ликвидации крупных государственных сельскохозяйственных предприятий (совхозов) и кооперативных предприятий (колхозов), которые полностью контролировались государством, и формированию фермерских и дехканских хозяйств, которые превратились в основных производителей сельскохозяйственной продукции в республике. При этом особо следует отметить, что этот процесс носил поэтапный характер. На первом этапе (1991-200г.г.) происходило массовое преобразование в соответствии с утвержденными программами разгосударствления совхозов в сельскохозяйственные ширкатов (кооперативы). На втором этапе (2001 – по настоящее время) осуществлены ликвидация низкорентабельных сельскохозяйственных ширкатов (кооперативов) и организация на их базе фермерских хозяйств.

В сфере использования земель в несельскохозяйственном секторе экономики весьма важным результатом земельной реформы является формирование частной собственности на земельные ресурсы путем:



- приватизации объектов торговли и общественного питания с передачей в частную собственность земельных участков, на которых они размещены (этот подход использовался на начальной стадии реформирования экономики);

- продажи земельных участков в собственность международным организациям в соответствии с действующими положениями и требованиями земельного законодательства (этот подход используется с 1997 года по настоящее время);

- приватизации земельных участков, занятых зданиями, и сооружениями юридических лиц и граждан (этот подход будет введен в действие с принятием нормативных документов).

В системе мер по внедрению экономических методов управления земельными ресурсами в первую очередь, совершенствование земельного налогообложения, развитие которого все в большей степени базируется на учете качественных характеристик земельных ресурсов, уровня использования земель и т.д.

Либерализация деятельности хозяйственных субъектов – землепользователей, арендаторов и собственников земельными участками способствовала развитию рыночных механизмов хозяйствования, в том числе вовлечению прав на земельные участки в залоговый оборот, уставной капитал хозяйствующих субъектов и др. Получили развитие и рыночные механизмы возмещения ущерба и убытков хозяйствующих субъектов, связанных с изъятием земель для общественных и государственных нужд и т.д. Постепенно в республике формируется и земельный рынок, накапливается определенный опыт реализации на аукционной основе земельных участков для индивидуального строительства в наследуемое пожизненное владение. При вовлечении в гражданско-правовой оборот объекты недвижимости и земельные участки, на которых они размещены, все чаще рассматривается как единый земельно-имущественный комплекс.

В результате реализации вышеуказанных и других аспектов земельной реформы в Узбекистане созданы основы формирования рыночных земельных отношений, что уже положительно сказывается на использовании и отношении к земельным ресурсам.

Дальнейшее реформирование земельных отношений в республике предполагает необходимость придания этим реформам комплексного системного характера. При этом важное значение должно придаваться совершенствованию нормативно-правовой базы земельной реформы. В этой связи в первоочередном порядке следует: во-первых, привести действующее земельное законодательство и, в частности «Земельный кодекс Республики Узбекистан», в соответствии со сложившимися реалиями современной, экономики республики; во вторых, обеспечить развитие законодательства по разгосударствлению и приватизации

отдельных категорий земель с учетом их целевого назначения; в третьих, продолжить работу по совершенствованию законодательства по земельному налогообложению, имея ввиду, повышение его роли в улучшении и оптимизации использования земельных ресурсов. Земельное налогообложению более острее должно реагировать на сверхнормативное и неэффективное использование земель.

Из системы мер по совершенствованию земельных отношений особо следует выделить необходимость:

- создания условий для развития всех форм землепользования;
- четкого разграничения земель, находящихся в государственной и частной собственности;
- введения в гражданско-правовой и экономический оборот земель сельскохозяйственного назначения с учетом ограничений, установленных законодательством;
- перехода на конкурсный принцип предоставления (продажи, аренды) земельных участков, находящихся в государственной собственности;
- осуществления ценового и правового зонирования территорий населенных пунктов на основе проведения градостроительной реформы;
- создания в полном объеме государственного земельного кадастра Республики Узбекистан.

Реализация вышеуказанных аспектов земельной реформы тесным образом связана со становлением и развитием земельно-оценочных работ. Особенности земельных ресурсов, как специфического объекта оценки, многообразие категорий земель, различные формы пользования и распоряжения земельными участками, широкий спектр целевого назначения оценки и т.д. предполагают разнообразные подходы и методы земельно-оценочных работ, что объективно обуславливает необходимость выделения их в самостоятельный сегмент оценочной деятельности, характеризующихся особыми концептуальными положениями, специфической информационной базой, алгоритмами и математическими моделями определения кадастровой, рыночной и отличной от рыночной стоимостной оценки земельных ресурсов.

Развитие земельно-оценочных работ возможно толь на основе достоверной исходной информации, в составе которой в обязательном порядке должна содержаться правоустанавливающая документация на оцениваемые земельные участки. В этой связи одной из первоочередных задач по ускорению земельной реформы является наведение порядка в учете земель, выдаче землепользователям, арендаторам и собственникам земельных участков соответствующей юридической документации. При этом важное значение должно быть уделено необходимости усиления роли землеустройства в ускорении рыночных реформ в Узбекистане.

### Список литературы:

1. И.Каримов «Стратегия реформ – повышение экономического потенциала страны». Газета «Народное слово» от 18 февраля 2003 года.
2. З.С.Абдуллаев, У.А.Хошимов «Современное состояние и использование орошаемых земель в Узбекистане». Материалы юбилейной международной конференции на тему: «Проблемы устойчивого развития мелиорации и рационального природопользования». Том II, М.,2007.

## Проблемы развития рыбохозяйственного комплекса России

**Храпов В.Е., Турчанинова Т.В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента», e-mail: tatyana\_0401@mail.ru)

**Annotation:** Experience of the countries with market economy shows, that for successful development of fish branch is necessary not only the state support, but economic conditions for development of coastal regions.

Опыт развития рыбной отрасли многих стран с рыночной экономикой подтверждает, что подход к отрасли должен быть комплексным. Для повышения эффективности работы отрасли Росрыболовству необходимо уделять внимание всем видам деятельности: не только добыче и обработке биоресурсов, но и рыбоводству, приемке - транспортировке, машиностроению, судостроению и судоремонту, производству орудий лова и сетевязанию, подготовке кадров, научно-исследовательским и проектно-конструкторским работам и т.д. Особенно это важно для прибрежных районов нашей необъятной России.

Характеризуя сегодняшнее состояние рыбной отрасли, многие эксперты сходятся во мнении, что рыбоперерабатывающие предприятия не загружены в связи с отсутствием доступного сырья, многие из них вышли из строя и перефилированы, как например, некогда флагман отечественной рыбопереработки Мурманский рыбокомбинат. В настоящее время по официальным данным российские рыбаки вылавливают свыше 3 миллионов тонн рыбы в год и одна из основных проблем, стоящих перед рыбодобытчиками, по их мнению, является отсутствие оборотных средств. Поэтому многие из них берут кредиты за рубежом и отдают их рыбой, услугами, которые оказываются на зарубежных предприятиях. И получается, что наш флот работает для экономики других стран таких, как Норвегия, Дания, Китай, Корея, Япония и т.д. И эти страны заинтересованы, чтобы все оставалось так на долгие времена.

Во многих странах государственная поддержка, которую получают рыбаки равна 20-ти процентам стоимости произведенной продукции, а Евросоюз имеет Европейский фонд развития рыболовства, который располагает бюджетом в 4,3 миллиарда евро на период с 2009 – 2013 г.г.

При высоких ценах на нефть и нефтепродукты Евросоюз предусмотрел выделить предприятиям 2 миллиарда евро на преодоление топливного кризиса. Поэтому и в России рыбной отрасли не обойтись без государственной поддержки. И хорошо что, наконец-то, государство предполагает, начиная с 2009 г. выделять денежные ресурсы на преодоление проблем рыбной отрасли. Правительством одобрена федеральная целевая программа «Повышение эффективности

использования и развития ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса в 2009-2013 годах», и в ней заложены финансовые ресурсы в объеме 60 миллиардов рублей, причем из бюджета предполагается выделить 32 миллиарда рублей, 29 миллиардов рублей предполагается частных инвестиций и 340 миллионов рублей – из бюджетов прибрежных субъектов Федерации. Нужно понимать, что этих финансовых ресурсов недостаточно для решения всех проблем, но возможно это только начало.

Мы предполагаем, что бюджетные средства пойдут на модернизацию гидротехнических сооружений в портах, которые принадлежат государству. Бизнес будет вкладывать деньги в развитие портовой инфраструктуры, рыбоперерабатывающие предприятия, а это основа развития экономики. Специалисты знают, что глубокая переработка не только дает возможность поставить рыбу потребителю в удобном виде, но и главное: экономический результат переработки останется в России, в бюджетах субъектах федерации, на территориях которых будут размещены мощности по рыбопереработке.

Кроме того, бизнес должен вложить денежные средства в модернизацию и строительство новых судов, т.к. по нашему мнению преодолен барьер, на который ссылались рыбаки – десятилетнее закрепление за пользователем квотных ресурсов. Теперь они, по нашему мнению, имеют ясность на длительный период. Если рассматривать состояние дел с флотом, то можно отметить, что с 2003 г. по 2007 г. флот пополнился 357 судами, причем большинство из них иностранного производства, бывших в эксплуатации, из них 50% со стажем 15 и более лет. Новых судов было принято в этот период рыбаками 26 из них 18 маломерных при том что было списано 842 судна. Подобная картина требует кардинального изменения.

Федеральной целевой программой предусмотрено построить и модернизировать порядка 300 рыбопромысловых и рыбоохранных судов. Но при строительстве новых судов следует преодолеть ряд проблем. Первое, у большинства судовладельцев нет денег для приобретения новых судов. При самой прибыльной работе судовладельца он может заплатить судостроительной верфи в качестве аванса 15-20 процентов стоимости нового судна, и это мировая практика. Остальную часть денежных средств судостроительная верфь должна брать из кредита, так поступают и за рубежом. Ранее российские банки могли дать кредит на 5 – 6 лет под 12-14 процентов годовых, но в настоящий момент получить кредит практически невозможно и на более жестких условиях, поэтому вызывает сомнение реализация этого раздела федеральной программы. Поэтому государство вынуждено будет не только изыскать финансовые возможности кредитования судостроения, но и взять на себя компенсацию процентной ставки за кредит, полученного судостроительной верфью, ведь так

поступают уже давно страны рыночной экономики, такие как Дания, Норвегия, Финляндия.

По нашему мнению, необходимо повторно вернуться к предложениям ЦНИИ технологии судостроения, который разработал программу «Российский траулер», предусматривающую организацию постройки судов на отечественных судостроительных верфях и передачу этих судов рыбодобывающим предприятиям в лизинг. Лизингополучатель оплачивает 15% стоимости судна в виде авансового платежа и на период строительства судна получает кредит отечественного банка на согласованных с Центральным банком условиях. Это актуально в современных условиях всемирного финансового кризиса. Возможность строительства судна на отечественных верфях позволит начать работать не только судостроителям, но и всем смежникам, задействованным на судостроении.

Существует еще одна проблема при финансировании строительства судна – это уплата НДС и таможенные пошлины на закупку импортного оборудования, не производимого в России для комплектации судов. Оплата НДС и пошлин с полученного оборудования приводит к удорожанию строительства. Так, по мнению экспертов, стоимость СРТМ (средний рыболовный траулер морозильный) проекта 50010 возросла вдвое по сравнению с первоначальной, а стоимость головного судна РС-450 (рыболовный сейнер) возросла по сравнению с первоначальной на 450 тыс. долларов США. Поэтому по нашему мнению необходимо освободить от уплаты НДС поставки оборудования для комплектации судов.

И последнее, а может быть и самое главное – это решение проблемы наделения нового судна квотами хотя бы на период окупаемости. Всем известно, что на дешевой рыбе работать нерентабельно, а ценные объекты промысла получить очень трудно, поэтому данное положение дел стало основной причиной задержки со строительством серийных судов проектов 50010 и 21280 - судов для прибрежного лова.

Определившись с развитием и модернизацией флота, необходимо определить приоритетную задачу российского рыболовства, ведь во многих рыбных державах рыболовство является не средством получения прибыли, а обеспечением продовольственной безопасности страны, снабжением населения незаменимыми продуктами питания. Федеральная целевая программа предусматривает увеличить в 2013 году вылов рыбы на 1,7 миллиона тонн и добиться потребления каждым россиянином рыбы 16 кг в год вместо 12,5 кг рыбы, употребляемой в настоящее время. Достичь этих показателей без государственной поддержки невозможно.

Но кроме строительства новых судов существует проблема с наличием рыбы в российских магазинах на любой вкус и для любого потребителя.

Поэтому первое, что необходимо сделать - это создать условия прихода рыбы в родной порт. С 1 января 2009 г., вся рыба, выловленная в двухсотмильной экономической зоне должна быть доставлена на территорию Российской Федерации для таможенного оформления. Можно предположить, что значительный объем рыбы поступит в российские порты хотя бы для таможенного оформления, но ведь и не за горами время, когда рыба будет оставаться на территории России. Ведь по этой же программе поставлена задача к 2013 году довести наличие российской рыбы в магазинах до 80%. Не секрет, что зачастую рыбная продукция, поставляемая из Норвегии, Китая, Южной Кореи, изготовлена из нашей рыбы - сырца. Только разница в том, что весь прибавочный продукт от переработки рыбы остался в этих странах. Именно поэтому государству необходимо регулировать объем поставки рыбопродукции в страну, так же как регулируются поставки мяса. Это нормальные рыночные меры для защиты собственного производства.

Безусловно, что с приходом рыбной продукции в родные порты необходимо решать вопросы оформления, перегрузки рыбы в порту и для этого у государства есть государственные органы, которые просто обязаны работать в режиме круглых суток, и суда не должны простаивать в порту в ожидании. По нашему мнению, назрела необходимость для проведения амнистии по НДС для судов, прошедших модернизацию или ремонт за рубежом, а так же для введения рассрочки при уплате НДС. Эти меры позволят заходить всем судам в родной российский порт.

Наряду с мерами, принимаемыми государством, региональные власти прибрежных регионов должны разработать собственные целевые программы развития предприятий рыбной отрасли региона. По нашему мнению, региональное правительство может создать условия государственной поддержки в виде частичной компенсации ставок по кредитам на покупку технологического оборудования и модернизации производства по переработке рыбопродукции в регионе. Кроме этого необходимо создание условий сбыта продукции, а примером может служить работа региональных сбытовых организаций (Дальрыбсбыт, Севрыбсбыт, Каспрыбсбыт и т.д.), которые получали кредитные ресурсы под 3% годовых от государства и обеспечивали весь «технологический конвейер» (ловля рыбы, транспортировка, выгрузка, переработка, судоремонт, тарное производство и т.д.) оборотными средствами. Причем сбытовые организации на высоком профессиональном уровне обеспечивали продажу рыбы по всей стране. В этой схеме исключается большое количество посредников и стоимость рыбы уменьшается. Иначе как объяснить, что при падении цены на рыбу на оптовом рынке в стране

и за рубежом, в рознице цены продолжают расти. Причем подобный опыт используется во многих странах рыночной экономики, например, работа Норвежского Объединения по рыбе - сырцу (Norges Rafisklag).



## Государственная политика России в сфере малого бизнеса

**Храпов В.Е., Турчанинова Т.В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента», e-mail: tatyana\_0401@mail.ru)

**Annotation:** Now many problems in the Russian small business is a result of the inefficient state economic policy defining an environment in which there is a development of small business.

Как показывает мировая и отечественная практика, многие проблемы в развитии малого предпринимательства порождены именно недостатками государственной экономической политики, определяющей основные параметры внешней среды, в которой происходит развитие малого бизнеса. Малое предпринимательство, учитывая его характерные особенности, нуждается в постоянном внимании и поддержке со стороны органов государственной власти и общественных структур.

Мировая практика подтверждает, что именно государство может сыграть решающую роль в запуске механизмов управления развитием малого бизнеса, и, в первую очередь, в сфере финансового обеспечения деятельности субъектов малого бизнеса. Государственная финансовая поддержка малого предпринимательства может осуществляться по двум основным направлениям.

Первое из них предполагает направление бюджетных средств непосредственно в сферу малого бизнеса, т.е. связано с оказанием субъектам малого предпринимательства прямой финансовой помощи в виде субсидий, дотаций, кредитов, в т.ч. льготных и безналоговых; гарантий по кредитам коммерческих банков; полной или частичной компенсации финансовым структурам недополученной прибыли при кредитовании малых предприятий по пониженной процентной ставке, а также совместного финансирования за счет бюджета и финансово-кредитных организаций. Такая финансовая помощь может быть как безвозвратной, не оговоренной какими-либо предварительными условиями, так и предполагающей использование средств строго по назначению при условии их возврата или компенсации. В любом случае перед государством стоит важнейшая задача обеспечения необходимого уровня бюджетных ассигнований и их эффективного использования. Необходимо предусмотреть специальные бюджетные ассигнования на цели поддержки и развития малого бизнеса в размере фиксированной доли расходов федерального, региональных и местных бюджетов.

Предварительные расчеты и анализ зарубежного опыта показывают, что с учетом масштабности задач развития малого бизнеса в России и его роли в экономической политике государства на эти цели следует выделять

не менее 2 % общего объема расходной части бюджета (сейчас эта сумма составляет примерно 0,16 %).

Второе направление представляет собой форму косвенной финансовой поддержки малого бизнеса, нацеленной на создание благоприятных условий для привлечения инвестиций и накопления капитала в этом секторе экономики. Соответствующие меры могут включать общегосударственные и региональные режимы льготного налогообложения малых предприятий, внедрения упрощенных систем налогообложения; установление норм ускоренной амортизации основных фондов малых предприятий; распространение в сфере малого предпринимательства системы лизинга и т.д.

В нашей стране о поддержке и развитии малого бизнеса говорят с самого начала перехода от плановой экономики к рыночной. Государство постоянно декларирует о поддержке и содействии развитию малого бизнеса, но существенных, реальных шагов по реализации поддержки как не было, так и нет. Чтобы в этом убедиться, достаточно внимательно рассмотреть Закон Мурманской области от 27 мая 2008 г. № 977-01-ЗМО «О содействии развитию и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Мурманской области», который разработан в соответствии с Федеральным законом. А ведь подобные законы приняты практически во всех субъектах Федерации. Поэтому, по нашему мнению, первая и основная проблема в развитии малого бизнеса – это отсутствие реальной поддержки со стороны государства. В результате этого в стране не создается предпринимательская среда и не появляются реальные предприниматели, способные вести малый бизнес. По статистике из 100 зарегистрированных предприятий малого бизнеса 50 отмечают свою годовщину, а до пяти лет доживают лишь 25.

Сейчас в России недостатки в государственной экономической политике порождают следующие основные проблемы в развитии малого предпринимательства:

- ограниченность внутреннего рынка, в т.ч. спроса на продукцию субъектов малого предпринимательства, в связи с сокращением поставок для государственных нужд, недостатком свободных финансовых ресурсов предприятий-потребителей и низкой покупательной способностью населения в условиях растущего давления со стороны зарубежных поставщиков;
- ориентация экономической политики на обеспечение интересов крупных хозяйственных и финансовых структур, монополизация факторов производства и каналов движения товаров, что создает менее благоприятные условия для деятельности малых предприятий и приводит к недостаточному учету их интересов при разработке и реализации государственной политики;

- чрезмерная жесткость фискальной и кредитно-денежной политики, приводящая к обострению проблем воспроизводства (недостаточность ресурсов для текущей деятельности и развития), и как следствие, вынужденное бегство субъектов малого бизнеса в «теневую экономику»;
- усиление региональной дифференциации экономики и «регионализация» внутреннего рынка вследствие роста транспортных тарифов, недостаточного развития инфраструктуры и действия субъективных факторов, приводящих к неравным условиям для развития субъектов малого бизнеса в различных регионах;
- несовершенство и противоречивость нормативно-правовой базы, неурегулированность отношений собственности, создающих трудности участия субъектов малого предпринимательства в институциональных преобразованиях, невозможности осуществления стратегического планирования.

Возможно, что именно сейчас в России, в период финансового кризиса создается благоприятная ситуация для перехода от простого декларирования к конкретным действиям. В настоящее время создается впечатление, что наше государство действительно обеспокоено этими проблемами и собирается предпринимать реальные шаги по содействию малому бизнесу.

Российское правительство поручило Внешэкономбанку подготовить конкретную программу помощи малому бизнесу. При этом государство предполагает свои действия подкрепить солидными финансовыми вливаниями. Размер программы поддержки малого и среднего бизнеса на 2009 год вырастет по сравнению с 2008 годом в 2,3 раза и составит 10,5 миллиарда рублей, а с 2009 по 2011 годы предполагается малому бизнесу выделить не менее 50 миллиардов рублей. Разбивка этой суммы по годам и направлениям уточняется. Хотя в 2009 году 4,7 миллиарда рублей пойдет на увеличение капитализации региональных гарантийных фондов. Более чем по одному миллиарду рублей будет выделено на другие направления: субсидирование процентных ставок по кредитам, увеличение капитализации региональных фондов инвестиций в инновационные и венчурные компании, выдача грантов на регистрацию, аренду помещений для малого бизнеса. Если учесть, что госпрограмма реализуется на условиях софинансирования с регионами, то в итоге малый бизнес получит почти в два раза больше, чем заложено в федеральном бюджете. Предполагается осуществлять господдержку в размере 250-300 тысяч рублей для каждого пятого «стартового» предприятия.

И все-таки необходимо отметить, что, говоря о поддержке малого бизнеса, речь идет не только о выделении каких-либо средств, а в первую очередь о создании благоприятного климата в стране, способствующего

развитию и эффективному функционированию малого предпринимательства.

В эпоху рыночных отношений главным принципом управления развитием малого бизнеса должно стать создание преимущественно экономических и правовых условий нормального ведения рыночного хозяйства. Необходимо, чтобы внешняя среда не угнетала, а стимулировала предпринимательскую активность. Она должна формировать стимулы для саморазвития и улучшения конкурентоспособности малого бизнеса с учетом отраслевых, географических, национальных, исторических особенностей и традиций, а также зарубежного опыта. Следует создать равные хозяйственные возможности для малых и более крупных предприятий, равные условия предпринимательской деятельности при свободе выбора ее форм и методов проявления самостоятельности и предприимчивости. Очень важно, чтобы эта поддержка содействовала добросовестной конкуренции; формированию широкого слоя собственников; созданию развитой инфраструктуры малого предпринимательства на федеральном, региональном и местном уровнях; развитию приоритетных видов деятельности малого бизнеса; участию малых предприятий в реализации важнейших народнохозяйственных программ и проектов, а также в поставках продукции и выполнении работ для государственных нужд; модернизации производственных фондов малых предприятий, внедрению прогрессивных технологий и новой техники; устойчивому функционированию субъектов малого предпринимательства за счет уменьшения коммерческих и финансовых рисков, связанных с малым бизнесом.

Для реализации этих целей необходимы: льготные условия доступа к финансовым, материально-техническим и информационным ресурсам, научно-техническим разработкам и технологиям; помощь в организации подготовки, переподготовки и повышения квалификации руководителей, специалистов и персонала малых предприятий; поддержка внешнеэкономической деятельности малого бизнеса, включая содействие развитию его торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными странами, а также привлечение иностранных инвестиций; установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности и т.д.

## Архитектура комплексного описания хозяйственной деятельности организаций

**Чугумбаев Р.Р.** (Волгоград, ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», кафедра теории финансов, кредита и налогообложения, romanry@ya.ru)

**Annotation:** This material contains the research of so-called architecture of the balanced submission of business and its strategy. What the requests, what the principles to be guided by at allocation of analytical sections? Thus the special attention is given structure of a Balanced Scorecard strategic map.

Современные методологии комплексной оценки хозяйственной деятельности организации для ее (хозяйственной деятельности) моделирования, описания и обоснования выбора характеризующих ее показателей используют, так называемые, панели управления, блок-схемы, стратегические карты и т.п. При этом, элементы таких панелей представляют собой аналитические разделы (блоки, проекции, подсистемы и т.п.), характеризующие отдельные аспекты бизнеса. Основатели современной концепции управления бизнесом – системы сбалансированных показателей (ССП), для обоснования такого подхода сравнивают процесс управления бизнесом с полетом на реактивном самолете. При этом использование показателей лишь только финансового аспекта как считают Каплан и Нортон это недопустимое упрощение подобно тому как, если бы пилот управлял реактивным самолетом, в кабине которого на приборной доске один-единственный датчик. Именно поэтому самая популярная на сегодняшний день методология управления бизнесом – система сбалансированных показателей – основана на комплексном подходе к рассмотрению хозяйственной деятельности организации, настаивая на рассмотрении кроме финансовых аспектов и вполне определяемые (как считают авторы) другие аспекты стратегии развития и функционирования.

Замечено, что в отличие от ситуации с представлением финансовых данных, в вопросе представления стратегии не существует стандартов. Таким образом, используя универсальные формы представления аспектов хозяйственной деятельности, аспектов стратегии ее развития в виде т.н. блоков, проекций, перспектив и т.п., становится возможным последовательно, системно, целостно выразить ее содержание. Сбалансированная система показателей позволяет представить процесс реализации стратегии в понимаемой форме. До сих пор считалось, что ключевую роль играет именно содержание стратегии, а форма представления стратегии второстепенна. Постепенно менеджеры отказываются от этой точки зрения, поскольку понимают, что стратегии

могут быть успешно реализованы только тогда, когда их понимают сотрудники компании, и эти стратегии могут быть «операционализированы» (2, С.59).

Авторы и сторонники концепции ССП приводят целый ряд аргументов, которые подтверждают и утверждают тезис того, что описание бизнеса только финансовыми показателями мало удовлетворяет сегодняшних пользователей информации. Так ими отмечается, что та или иная модель разработки стратегии может претендовать на полноту только в том случае, если в ней содержатся ответы на вопросы, касающиеся разных сфер деятельности компании. Постановки лишь финансовых целей недостаточно, если не ясно, как будут достигаться эти цели. Точно так же не совсем верной будет постановка изолированных друг от друга целей. В этом случае незатронутыми остаются взаимосвязи между отдельными целями и их влияние друг на друга. Из этого вытекает необходимость учета всех важных (релевантных) аспектов деятельности предприятия.

«Перспективы» сбалансированной системы показателей — еще до процесса поиска стратегии — призваны сформировать такую модель мышления, которая обеспечит сбалансированное рассмотрение всех существенных аспектов бизнеса. Перспективы представляют собой тематические разделы стратегии компании. Рассмотрение различных перспектив при формировании и реализации стратегии является характерной чертой концепции сбалансированной системы показателей и ее ключевым элементом. Формулирование стратегических целей, подбор показателей и разработка стратегических мероприятий по нескольким перспективам призваны обеспечить всестороннее рассмотрение деятельности компании.

Сбалансированная система показателей нацелена на избежание изолированного рассмотрения отдельных перспектив и предполагает реализацию сбалансированного подхода. Такой подход требует от руководителя не только интуитивного, но и логического понимания многомерности бизнеса. Одновременное рассмотрение бизнес-перспектив помогает при разработке целостной системы целей компании.

На основе проведенных эмпирических исследований Каплан и Нортон смогли сделать выводы о том, что успешные компании в своих системах целей учитывают четыре перспективы: Финансы, Клиенты, Процессы и Потенциал (3). Авторы ССП проанализировали сотни организаций, что позволило создать модель, которую они назвали стратегической картой. Каждый показатель ССП становится звеном в причинно-следственной логической цепи, взаимоувязывающей желаемые цели, определенные стратегией, с теми факторами, которые приведут к их достижению. Стратегическая карта описывает процесс трансформирования нематериальных активов в осязаемые коммерческие и финансовые результаты. Она предоставляет руководству компании некий механизм

формулирования стратегии и управления ею в информационный век (3, С.104).

Надо отметить, что, несмотря на достаточно навязчивые претензии авторов ССП на революционность своих взглядов, есть целый ряд исследований, указывающих как на совпадение отдельных базовых принципов, так и на более многостороннее сходство альтернативных методологий.

Если говорить об отечественных системах, то концепция научной школы экономического анализа Шеремета А.Д. находит очень много общего с перечисленными зарубежными и следует особенно подчеркнуть, что существенное сходство можно обнаружить с принципами сбалансированной системы показателей.

Так, начиная описание блок-схемы комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности, Шеремет А.Д. приводит некоторые абстракции(1, С.341): «В экономике, как и в других науках, выявляются объективно существующие законы, проявляющиеся в системе экономических категорий. Как в «таблице Менделеева» - периодической системе элементов материального мира, в экономике есть своя система объективно существующих категорий, связанных между собой. Категории в реально существующей хозяйственной деятельности получают отражение в показателях, которые используются человечеством в управлении хозяйственной деятельностью. Таким образом, хозяйственная деятельность характеризуется взаимосвязанной системой показателей, являющейся базой комплексного анализа.»

Кроме этого, отечественная школа экономического анализа фундаментальной основой для разработки принципов выбора и использования показателей использует общенаучные принципы исследовательской деятельности – такие как: принципы диалектического развития, системный подход, комплексный подход и другие основы теории научного познания. Ссылаясь на такие фундаментальные составляющие, авторам удалось разработать блок-схему комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности. Это так называемая модель, комплексно характеризующая хозяйственную деятельность организации, предназначенная для разработки соответствующих показателей.

Непринципиальное отличие системы нашей школы от сбалансированной системы показателей является то, что мы начинаем «снизу-вверх». Так технико-организационный уровень рассматривается как основа всех экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия и располагается в верхней части схемы в блоке 1. Последний блок связан с характеристикой финансового состояния организации.

На основе информационной модели хозяйственной деятельности, т.е. модели формирования экономических факторов и показателей, составляется общая блок-схема комплексного экономического анализа,

классифицируются факторы и показатели, формализуются связи между ними.

По результатам проведенного исследования популярных и эффективных методологий разработки и использования показателей, получены следующие выводы:

- Многоаспектный характер хозяйственной деятельности организаций, желание удовлетворить интересы широкого спектра субъектов и другие аргументы использования комплексного подхода к разработке показателей хозяйственной деятельности нашли свое отражение в развитии методологий, которые направлены на разработку универсальной формы представления показателей, т.н. «панелей управления». Элементы таких панелей представляют собой аналитические разделы (блоки, проекции, подсистемы и т.п.), характеризующие отдельные аспекты бизнеса.

- Недопустимо доминирование какого-то из аспектов деятельности, а также их изолированное рассмотрение. Так распространенная практика постановки лишь финансовых целей не дает ясности, как будут достигаться эти цели. Системное представление всех аспектов хозяйственной деятельности позволяет руководителю логически понимать многомерность бизнеса.

- Концепция научной школы экономического анализа Шеремета А.Д. находит существенное сходство с принципами сбалансированной системы показателей.

### **Список литературы:**

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 416 с.
2. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners; Пер. с нем. — М: Альпина Бизнес Букс , 2005
3. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию / Пер. с англ. - М.: ЗАО <Олимп-Бизнес>, 2003, 416 с.: ил.



***СЕКЦИЯ:  
"ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ  
ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ"***

## Региональный аспект развития рынка банковских услуг в России

**Алексеева Н.В.** (г. Чебоксары, ЧФ МГЭИ, кафедра «Финансы и кредит»,  
e-mail: [ferkel93@mail.ru](mailto:ferkel93@mail.ru))

**Annotation:** The regional aspect of developing Russia's banking system is an actual research direction today. Regional banks play an important part in social and economic life of the Federation's subjects. The determination of methods as well as the assessment of specifications of the regional banking systems' development are necessary to develop a reasonable strategy of developing the banks of Russia.

Разработанные в последнее время стратегии рассматривают банковский сектор как одномерный объект, не учитывая диспропорциональность представленности рынка банковских услуг по субъектам федерации, региональные особенности его функционирования. Анализ банковских систем в субъектах федерации показывает наличие достаточного числа регионов (по крайней мере -11) с динамичной, конкурентной банковской средой, характеризующейся слабым проникновением иностранного капитала и федеральных банков, специфическими тенденциями развития отдельных банковских услуг (2). Изучение современной практики, особенностей развития региональных банковских систем необходимо для разработки обоснованных направлений обеспечения конкурентоспособности и устойчивости банковского сектора экономики России в целом, эффективности централизованного управления банковским сообществом. Произведем оценку уровня развития банковских систем в регионах-лидерах, факторов, определяющих устойчивость и динамизм их функционирования; а также особенности структуры портфеля операций региональных банков.

По итогам произведенного анализа можно отметить, что сохраняется значительный разрыв по уровню развитости рынков банковских услуг Москвы (включая Московскую область), С.-Петербурга и региональных рынков. Для первых отношение выданных кредитов к ВРП составляет 150%, в то время как в регионах оно почти вдвое ниже – 80% (2). Наблюдается несоответствие между долей регионов в совокупном объеме денежных средств (62%) и их долей в создаваемой добавленной стоимости (74%) и промышленном производстве (83%). В Москве и Московской области сосредоточено почти две трети (62%) банковских активов России (включая столичные и неклассифицируемые по регионам активы Сбербанка). Концентрация финансовых потоков в столичном регионе существенно превышает общеэкономическую и демографическую: Москва и область располагают 12% населения страны и производят 27% ее ВВП.

На региональные филиалы столичных банков приходится еще 8% общероссийских банковских активов; 17% активов сконцентрировано в территориальных подразделениях Сбербанка. Таким образом, лишь 13% совокупных активов приходится на местные банки в регионах; а также менее 1/6 выданных кредитов и 1/5 привлеченных на региональных рынках счетов и депозитов.

Неравномерное распределение банковских ресурсов на территории страны препятствует развитию экономического потенциала российских регионов и удовлетворению растущего спроса на банковские услуги. В частности около 60 млн россиян (42% жителей страны) все еще лишены доступа к современным финансовым услугам. Счета в банках имеет только четверть граждан страны, менее 10% населения пользуется платежными картами, из-за чего уровень наличного денежного оборота в России остается одним из самых высоких в мире. Объем банковской ипотеки, составляющей в развитых странах около 30-40% ВВП, а в развивающихся – 10-15%, в России не превышает 2% (3). Все это определяет необходимость приложения усилий по обеспечению сбалансированного развития региональных банковских систем, грамотного формирования системы мер по регулированию территориального распределения рынка банковских услуг.

Несмотря на многочисленные трудности, сдерживающие развитие региональных банков в России, они продолжают неуклонно наращивать объемы своих операций, принимая активное участие в финансировании экономического роста страны. За 2005-2007гг. их суммарные активы выросли в 2,7 раза, объемы кредитования предприятий и населения – в 3,2 раза. По темпам роста они не только не уступают крупнейшим кредитным институтам страны, и часто значительно превосходят малые и средние столичные банки. Хотя региональные банки, представленные в основном малыми и средними по критерию величины уставного капитала до 150 млн руб., составляют небольшую долю в совокупных активах банковской системы, преимущественно эти банки являются участниками регионального рынка банковских услуг, играя важную роль в социально-экономической жизни регионов (3).

Уровень развития банковских систем в регионах существенно разнится. Необходима разработка обобщающей методики оценки уровня развития региональных банковских рынков для произведения их наиболее эффективной сравнительной характеристики, выявления дестабилизирующих факторов, отслеживания тенденций развития банковского бизнеса в регионах. В качестве критериев оценки этого уровня могут быть использованы следующие показатели: совокупный размер региональных банковских активов, включая Сбербанк и инорегиональные филиалы; количество самостоятельных банков региона, их доля в межрегиональных банковских активах; размер активов

крупнейшего самостоятельного местного банка. Для оценки региона по развитию банковского сектора его экономики представляют интерес такие показатели, как банковские активы на душу населения, количество банков и филиалов на 100 тыс. жителей.

Путем статистической обработки были отобраны регионы-лидеры, которые имели значения хотя бы трех из четырех показателей, превышающие выбранные эмпирически пороговые значения. А именно активы региональной банковской системы должны были превышать 100 млрд рублей, количество местных банков – свыше 10, а их доля в региональных активах – свыше 30%. В качестве предела четвертого критерия выбран размер активов крупнейшего самостоятельного регионального банка в 10 млрд рублей. По итогам данного отбора в качестве регионов-лидеров по уровню развития банковского рынка можно рассматривать 11 регионов: три на Урале (Свердловская, Тюменская и Челябинская области), четыре в Поволжье (Нижегородская, Самарская, Саратовская области и Татарстан), два на Юге (Ростовская область и Краснодарский край) и по одной в Сибири (Новосибирская область) и на Дальнем Востоке (Приморский край).

Совокупный размер банковских активов регионов лидеров на начало 2008 года составлял 15% общероссийских активов и 47% активов региональных банков. Общий объем вкладов населения в этих регионах – 21% всех вкладов и 42% вкладов региональных банковских систем.

Регионы – лидеры отличаются крепким ядром местных банков и отсутствием монополии Сбербанка на рынке частных депозитов и потребительских кредитов. Доля местных банков в региональных активах в среднем по регионам-лидерам составляет 48%, тогда как в целом по субъектам федерации (без столиц) – только 32% (2). По расчетным счетам клиентов эти доли могут быть оценены соответственно в 51 и 28%, по вкладам населения – в 40 и 13%, по потребительским кредитам – в 21 и 8%, по корпоративным кредитам – в 20 и 9%.

В ходе оценки факторов, способствующих укреплению банковской системы, выявлено, что масштабы региональных банковских рынков в подавляющей мере определены степенью развития местной экономики (в качестве измерителя может быть использован валовой региональный продукт без учета вклада добывающих отраслей). Интенсивность регионального развития банковского сектора в значительной мере определяется динамикой и уровнем доходов населения. Однако выводы по данному направлению неоднозначны и требуют дополнительных исследований. В связи с этим актуален анализ портфеля операций регионального банка, специфики его приоритетов в деятельности.

Определено, что для регионального банка характерна существенно большая по сравнению со столичными зависимость от операций с населением, и меньшая – от операций с предприятиями и организациями;

паритет между объемами операций с населением и предприятиями (суммарно по активным и пассивным операциям). Важнейшими чертами баланса средней региональной кредитной организации являются (в %):

- высокая доля в привлеченных средствах депозитов населения – 60 (в Москве и С.-Петербурге – 26);
- невысокая доля счетов и депозитов предприятий – 32 (41%);
- низкий уровень размещенных и привлеченных на межбанковском рынке (включая зарубежный) кредитов и депозитов;
- высокая доля в размещенных средствах кредитов населению – 33 (10%);
- весьма низкий уровень вложений в ценные бумаги – 4 (24%) (4).

Данные особенности деятельности местных банков сопряжены с такими объективными трудностями и проблемами их работы, как (3):

- работа в локальных территориальных образованиях, имеющих ограниченную ресурсную базу, и обслуживание, как правило, предприятий малого бизнеса, испытывающего резкие колебания рыночной конъюнктуры;
- не имеют доступа к таким источникам, как зарубежное заимствование, участие в аукционах на размещение бюджетных средств;
- дорожание привлекаемых на розничном рынке ресурсов по сравнению с крупными банками и др.

Поддержка и стимулирование ускоренного развития региональных банков региональных банков позволит не только увеличить объемы кредитования экономики, но и сохранить доминирующее положение в стране за национальным банковским капиталом. Учитывая, что только национальный банковский капитал способен обеспечить экономическую независимость и политический суверенитет страны, а региональные банковские системы демонстрируют способность устойчивого динамичного развития, достижения необходимого уровня территориального распределения рынка банковских услуг, региональному аспекту развития рынка банковских услуг должно быть предоставлено повышенное внимание, предусматривающее государственную поддержку.

### **Список литературы:**

1. Воронина Л.А. Стратегии развития региональных банков в условиях глобализации финансовых рынков / Л.А. Воронина, Э.Н. Колкарева, С.В. Ратнер // Финансы и кредит . – 2008. - №34. – С. 14-22.
2. Ивантер А. Альтруистов нет: [банковские системы в субъектах федерации] / А. Ивантер, С. Селянин // Эксперт. – 2008. - №18. – С.50-55.
3. Малые и средние банки в регионах: пути развития: (рекомендации IX Всероссийского банковского форума)// Деньги и кредит. – 2008. - №9. – С. 8-15.

4. Шатковская Т. Развитие региональных рынков банковских услуг в 2005-2009 годах // Т. Шатковская // Банковское дело. – 2007. - №12. – С.39-44.

## **Механизмы льготного налогообложения – финансовый потенциал компаний в решении социально-экономических вопросов в стране**

**Журавлева И.А.** (г. Москва, Финансовая Академия при Правительстве РФ, кафедра «Налоги и налогообложение», e-mail: sia.mir67@mail.ru)

**Annotation:** At the present stage of maintaining stable economic positions in the country special importance is given developing a complex of measures aimed at fiscal stimulation which would favour the accumulation of investment resources in the business sphere and their further efficient use not only for industrial purposes but also for solving socially important problems of the country: securing employment, maintaining the level of wages, providing hardship allowance.

Актуальным на сегодняшний день для проведения мероприятий по урегулированию экономической ситуации в стране является возможность проведения государственными ведомствами совместно с налоговой службой инвестиционной политики на предприятиях различных организационно-правовых форм собственности на основе эффективного применения комплекса механизмов налогового стимулирования, заложенных в Налоговом кодексе Российской Федерации (далее – НК РФ).

В статье автором будет рассмотрено понятие, перечень и конструкция механизмов льготного налогообложения в рамках действующего налогового законодательства и их взаимосвязь с решением социальных аспектов в обществе и наукоемкостью в производстве.

С общей точки зрения автора, экономический механизм представляет собой логически организованную совокупность правовых, информационных, технологических средств, методов и инструментов воздействия на экономические процессы с целью получения ожидаемого результата. Механизмы льготного налогообложения представляют собой разновидность экономического механизма, воздействующего на субъект налогообложения, посредством изменения его элементов.

Введение налоговых льгот для определенной части налогоплательщиков преследует цели как регулятивного и социального, так и стимулирующего характера. Социальные или регулирующие механизмы имеют своей целью выравнивание условий деятельности субъектов налогообложения (налогоплательщиков), которые по ряду причин оказались в менее выгодном положении по сравнению с другими участниками. Такого рода механизмы льготного налогообложения не предусматривают получение существенного бюджетного эффекта или предоставление стимула для развития перспективных в экономике направлений деятельности выбранной группы налогоплательщиков.

Комплекс механизмов налогового стимулирования для создания инвестиций рассматривается как совокупность следующих составляющих: методы стимулирования; характеристика их правовой конструкции и экономической модели; условия их реализации.

К методам налогового стимулирования относятся наиболее распространенные и эффективные, это – налоговые льготы; инвестиционные скидки и налоговый кредит; амортизация; инвестиционные субсидии.

Общей целью механизмов налогового стимулирования является повышение эффективности налогообложения определенных категорий налогоплательщиков, достижение финансово-экономических результатов путем изменения порядка налогообложения и создания специальных налоговых условий для достижения результативности.

Под механизмом льготного налогообложения понимается определенным образом упорядоченная система применения налоговой льготы, характеризующаяся наличием субъекта и объекта налоговой льготы, отношением к соответствующему уровню государственной (муниципальной) власти и направленностью на решение задач государственной (муниципальной) политики экономического развития.

Основным документом, определяющим возможности и условия применения механизмов льготного налогообложения на территории Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований является НК РФ.

В соответствии со ст. 56 НК РФ льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере.

Вид налоговой льготы рассматривается как ядро механизма, на которое «нанизываются» дифференцированные элементы. К таким видам льгот можно отнести:

- введение дифференцированных ставок по одному и тому же налогу для различных категорий налогоплательщиков;
- освобождение от уплаты налогов (полное или частичное, например, для отдельных видов деятельности или полученных доходов, инвестиций);
- особый порядок формирования налоговой базы для льготных категорий налогоплательщиков (увеличение размера и видов вычетов из налоговой базы, отнесение на затраты отдельных видов расходов, применение понижающего коэффициента);
- снижение непосредственно налоговой ставки налога;

Следует заметить, что выделение лишь части налогоплательщиков для предоставления налоговых льгот является существенной характеристикой



этого налогового инструмента. Действенным же инструментом в части механизма налогового стимулирования выступают инвестиционные скидки и налоговый кредит. Налоговый кредит – это вычет из налога на прибыль части инвестиционных расходов организации, возможно, с условием использования этого кредита для последующих инвестиций в капиталовложения, в создание новых рабочих мест и увеличение фонда оплаты труда, создание резервов.

Система налогового кредита предусматривает, что если сумма налогового кредита, предоставляемого предприятию, определена, то она перечисляется на специальный налоговый счет. Компания, получившая такую льготу, будет считаться обычным налогоплательщиком, отличие такой компании состоит в том, что ответственность за налогообложение доходов будет оплачиваться за счет кредитов, возвращаемых с налогового счета, пока сальдо баланса не будет доведено до нуля. После этого налоговый счет закрывается на определенный период, и неиспользованные суммы налогового кредита разрешается использовать предприятию.

Система инвестиционных скидок применяется в форме снижения налоговых ставок аналогично практике налогового кредита и имеет адекватный эффект. Различие заключается в том, что, например, налог на прибыль организаций имеет несколько ставок, предоставляемую же сумму инвестиционной скидки стоит определить не в абсолютном выражении, а в форме налоговой ставки, в которой предоставляется скидка. В противном случае сумма предоставляемого налогового кредита не будет зависеть от ставки налога. Инвестиционная скидка может иметь форму скидки на привлечение инвестиций в создание новых технологий, предоставление которой ведет к уменьшению налоговой базы в целях исчисления налога на прибыль организаций. Еще одна разновидность инвестиционной скидки – уменьшение налога на прибыль организаций на половину разницы между расходами на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы текущего налогового периода и средними затратами на научные исследования двух предшествующих периодов, но с учетом индекса роста цен.

Важным направлением стимулирования инвестиционной активности является и расширение сферы применения инвестиционных налоговых кредитов.

Необходимо отметить, что действующим налоговым законодательством установлены определенные стимулы для его получателей:

- предусмотрен практически заявительный характер его получения;
- установлен достаточно льготный размер уплачиваемых по данному кредиту процентов (не менее одной второй и не более трех четвертых ставки рефинансирования Банка России).

Однако позитивная идея стимулирования инвестиционной деятельности с помощью налогового кредита не оказала действенного влияния на инвестиционную деятельность организаций в форме капитальных вложений. Так, по состоянию на 1 января 2007 г. всего лишь пять организаций получили инвестиционный налоговый кредит на сумму 219,5 млн. руб., из которых более 97% были предоставлены за счет региональных и местных средств. Причины такого не использования механизма инвестиционного налогового кредитования заключаются в основном в условиях его предоставления. В частности, налогоплательщиков не вполне устраивают сроки предоставления данного кредита, а также пределы уменьшения текущих платежей по соответствующим налогам.

В получении инвестиционного налогового кредита имеется серьезное ограничение: при проведении НИОКР или технического перевооружения производства кредит предоставляется в размере 30% стоимости приобретенного этой организацией оборудования, используемого исключительно для указанных целей. Такие условия препятствуют развитию этой формы инвестирования в экономику.

Фактически инвестор может получить данный кредит только при проведении технического перевооружения собственного производства. В связи с вышеизложенным необходимо расширить сферу применения инвестиционного налогового кредита, который должен выдаваться организациям сферы материального производства на реализацию любых инвестиционных проектов, способствующих укреплению и расширению производства как наукоемкого и решению внутренних социальных вопросов.

Одновременно следовало бы расширить и перечень федеральных налогов, за счет которых может быть выдан инвестиционный налоговый кредит (НДС, НДФЛ, НДСП).

В таблице сгруппированы основные отличия между рассматриваемыми льготными механизмами.

Различия отсрочки/рассрочки и инвестиционного кредита

<i><b>Отсрочка/рассрочка по уплате налогов</b></i>	<i><b>Инвестиционный налоговый кредит (ИНК)</b></i>
<b>Определение</b>	
Отсрочка - перенос установленного срока уплаты налога и сбора на более позднюю дату в порядке, предусмотренном Налоговым кодексом. Рассрочка - поэтапное погашение задолженности перед бюджетами по налогам	Изменение срока уплаты налога, при котором организации представляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов

<b>Срок предоставления</b>	
- до 1 года (п. 1 ст. 64 НК). - от 1 года до 3 лет по федеральным налогам по решению Правительства (п. 1 ст. 64 НК)	От 1 года до 5 лет (п. 1 ст. 66 НК)
<b>Уплата</b>	
Поэтапная или единовременная	Поэтапная уплата суммы кредита и начисленных процентов
<b>Цель</b>	
Предотвращение банкротства фирмы	Поддержка инновационного развития экономики или выполнения компаниями ряда важных социально-экономических задач, не имеющих высокой финансовой рентабельности
<b>Форма предоставления</b>	
Решение налоговой службы о предоставлении отсрочки (рассрочки), в отдельных случаях - договор (например, о залоге имущества)	Решение налоговой службы о предоставлении ИНК, инвестиционный договор
<b>Основания предоставления</b>	
1. Ущерб фирме в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы (пп. 1 п. 2 ст. 64 НК). 2. Задержка предприятию финансирования из бюджета или оплаты за выполненный государственный заказ (пп. 2 п. 2 ст. 64 НК). 3. Угроза банкротства фирмы (пп. 3 п. 2 ст. 64 НК). 4. Сезонный характер осуществления деятельности компании (пп. 5 п. 2 ст. 64 НК). 5. Иные основания, предусмотренные Таможенным кодексом (пп. 6 п. 2 ст. 64 НК)	1. Проведение фирмой научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) (пп. 1 п. 1 ст. 67 НК). 2. Осуществление организацией внедренческой и инновационной деятельности (пп. 2 п. 1 ст. 67 НК). 3. Выполнение фирмой особо важных заказов по развитию региона и предоставление особо важных услуг населению (пп. 3 п. 1 ст. 67 НК)

Изменение срока уплаты налога является одним из важнейших институтов налогового права. В соответствии с российским налоговым законодательством изменение сроков уплаты налогов может

осуществляться по трем направлениям: отсрочка, рассрочка, инвестиционный налоговый кредит (п. 3 ст. 61 НК). В сущности, они представляют собой перенос установленного срока уплаты налога и сбора на более поздний срок. Предоставляя такие послабления бизнесу государство вправе потребовать отчет об эффективном использовании высвободившихся финансовых средств на предприятии и произвести контроль над исполнением, взятых на себя предприятием обязательств, при получении таких льготных налоговых преференций.

Рассмотренные льготные механизмы на данном этапе можно сказать, не работают в полной мере. Изменение, доработки в налоговом законодательстве в данном направлении и в соответствии со сложившейся экономической ситуацией в стране могли бы позволить превратиться механизм налогового стимулирования в эффективные налоговые инвестиции и тогда основная функция налогов – фискальная перешла бы к стимулирующей, а это в свою очередь способствовало бы укреплению финансовых позиций государства, решению социальных вопросов в обществе, повышению наукоемкости и дальнейшему росту экономики.

#### **Список литературы:**

1. 1.Налоговый кодекс российской Федерации.- М.: ГроссМедиа, 2008.- 528 с.
2. Справочно-информационная программа «КонсультантПлюс»

## Платежи за природные ресурсы: есть рента, или быть налогу?

Гукасян Л.Е. (г. Москва, РГТЭУ, кафедра налогов и налогообложения, email: [lus-gukasyan@narod.ru](mailto:lus-gukasyan@narod.ru))

Зозуля В.В. (г. Москва, РГТЭУ, кафедра налогов и налогообложения, email: [zva-inga@mail.ru](mailto:zva-inga@mail.ru))

**Аннотация:** В статье рассматриваются вопросы платежей за пользование природными ресурсами. Возобновляемые природные ресурсы России – лесные, при крупнейших запасах, в мире имеют низкую доходность. Система платежей нуждается в совершенствовании.

Уникальный природно-ресурсный потенциал России при его эффективном использовании является одной из важнейших предпосылок устойчивого развития страны, как в настоящее время, так и на длительную перспективу.

Большинство природных ресурсов в настоящее время находится в собственности государства. Государство на правах собственника взимает платежи в различных правовых формах – арендная плата или налоги. Так, например, за пользование земельными участками, находящимися в государственной или муниципальной собственности, лицо уплачивает арендную плату. То же самое происходит и при заключении договоров водопользования, аренды лесных участков, купли-продажи лесных насаждений. Целая система платежей предусмотрена за пользование недрами.

Существующая в настоящее время система природоресурсных платежей включает два их вида: **налоговые и неналоговые**. Налоговые платежи за пользование природными ресурсами – это земельный и водный налог, НДС (составляет 30% всех налоговых поступлений в бюджет государства), сборы за пользование объектами животного мира и водных биоресурсов. Неналоговые платежи – это платежи за пользование лесным фондом, плата за негативное воздействие на окружающую среду, система платежей за пользование недрами. Эффективна ли такая модель, с точки зрения доходности государства, а также сохранения и воспроизводства природных ресурсов? Сомнительно.... В зарубежной практике существует система рентных платежей, большая часть которых идет на восстановление природоресурсных фондов. В системе платежей за пользование природными ресурсами России рентная составляющая низкая, особенно это касается лесных ресурсов. За последние годы рентные платежи в доходах бюджета не превышают 10 -13% процентов, а по оценкам специалистов, они могут составлять до 25% доходов бюджета.

Общие доходы лесного хозяйства по итогам 2008 г. составили ~ 44,5 млрд руб. Из этой суммы около ~ 20 млрд руб. приходится на лесной доход (платежи, полученные за использование лесного фонда, без учета таможенных пошлин за вывоз древесины). **Платежи за пользование природными ресурсами** - это основной блок доходов в федеральный бюджет от использования природных ресурсов. В 2008-2009г году на его долю будет приходиться 12% от общих доходов федерального бюджета. Рассмотрим платежи за пользование лесными природными ресурсами. При разработке второй части Налогового кодекса планировалась специальная глава «Лесной налог», однако многочисленные противоречивые дискуссии привели к отрицанию лесных платежей в составе Налогового кодекса. В настоящее время используется неналоговый метод изъятия доходов за пользование лесными природными ресурсами, а именно аренда участков лесного фонда. В России средняя ставка платы за древесину, отпускаемую на корню, 200 - 400 руб./ куб. м. Рентная составляющая в стоимости круглых лесоматериалов менее 10%, тогда как в остальных ведущих лесопромышленных странах он колеблется от 30 до 70%.. Нельзя, не отметить в каком трудном положении находится сегодня экономика России, в условиях глобального экономического кризиса. При этом спрос на природные ресурсы возрастает, так как они являются главным производственным потенциалом многих стран мира, а в России особенно. Выступая на 10-ой арабской Конференции по Полезным ископаемым в столице Аммане, Иордании. Министр нефтяной промышленности Саудовской Аравии Али Наими сказал: «глобальные экономические условия, возможно, не улучшатся в течение ближайших двух лет в результате мирового финансового кризиса, но спрос на природные ресурсы, продолжит повышаться в будущем, резкий экономический спад может продолжиться в течение шести месяцев, года, двух лет. Но будет развитие и рост в мире, и спрос на все природные ресурсы, увеличится. Экономический спад не навсегда.

Для Российской экономики это реальный шанс выжить в условиях кризиса, не потерять, а даже увеличить производство. Прежде всего, используя природные ресурсы не как сырье для экспорта, а увеличивая глубокую промышленную переработку природного сырья, тем самым, увеличивая экспорт продукции, а не сырья. Задача эта довольно сложная, требует инвестиций. Для реального пополнения бюджета необходимо создать механизм, стимулирующий максимальное получение доходности за пользование природными ресурсами. Это, прежде всего льготы по налогообложению инвестиций в развитие переработки природного сырья. И в тоже время создание более жесткой налоговой системы платежей и сборов за пользование природными ресурсами.

Важной проблемой для государства является негативные явления в процессе пользования природными ресурсами. Это выражается в

загрязнении окружающей среды, водоемов, нарушение флоры и фауны. Ежегодно незаконно вырубается несколько миллионов кубических метров древесины. В России довольно эффективно применяются современные технологии контроля за состоянием лесного фонда. **Дистанционный мониторинг организации лесопользования**, основанный на применении аэрокосмических технологий, в 2007 году проводился на площади 113,3 млн. га в 19 субъектах Российской Федерации. Мониторингом охвачена вся площадь интенсивного лесопользования – обследовано 28730 лесных участков (лесосек), на 29% из которых выявлены нарушения установленных нормативных и лесохозяйственных требований. Объем незаконных рубок на обследованных участках составил более 1 млн. м<sup>3</sup>, выявленный ущерб – более 2,2 млрд. рублей. В 2008 году площадь дистанционного мониторинга организации лесопользования увеличена до 150 млн. га.

**Мониторинг пожарной опасности** в лесах проводится на всей территории лесного фонда Российской Федерации. В 2008 году лесопожарная обстановка характеризовалась следующими показателями:

- по сравнению с 2007 годом в 2,6 раза сократилось число случаев лесных пожаров и пройденная ими площадь;
- в 3,1 раза уменьшилась сумма ущерба, нанесенного лесному хозяйству лесными пожарами;
- на 18% снизилась доля лесных пожаров, ликвидированных в день их обнаружения;

Наконец, недостатки администрирования платежей за использование лесов составили на момент проведения проверок 160,2 млн. руб. (или 65,5 %). Выявленные недоимки поступления платежей в федеральный бюджет в разрезе федеральных округов выглядят следующим образом: Северо-Западный федеральный округ – 112,7 млн. руб.; Центральный федеральный округ – 3,6 млн. руб.; Сибирский федеральный округ – 28,1 млн. руб.; Дальневосточный федеральный округ – 14,9 млн. руб.; Южный федеральный округ – 0,8 млн. руб.

Одной из главных проблем низкой доходности за пользование природными ресурсами являются явно заниженные ставки платы и высокий уровень теневой деятельности. Сертификация предприятий занимающихся в лесной отрасли с целью легализации деятельности, постановки на организационно-правовой и налоговый учет позволяет повысить уровень сбора платежей и налогов. Это направление также развивается в лесной отрасли, но трудно и медленно, что позволяет теневой экономике пополнять свои, а не государственные доходы. Несмотря на то, что вторая половина 2008 года прошла под знаком финансового и сбытового кризиса, рост площадей FSC сертификации в 2008 году продолжился, хотя и не столь высокими темпами, как в предыдущие годы. При этом резко возросли темпы роста сертификатов

цепочки и сертификатов контролируемой древесины. Рост сертификации в кризисный период связан с тем, что наличие сертификата повышает шансы на реализацию продукции и сохранения доли продаж на рынках. Площадь сертифицированных лесов возросла на 293 744 га и составила 19 136 912 га. Эта площадь дана с учетом сертификата АО Стора Энсо Лесной сектор России на площади 646 775 га, который целиком относится к Российским лесам, но по ряду причин был зарегистрирован в Финляндии. Сертификаты лесопромышленных предприятий (вместе с сертификатами цепи поставок) получили предприятия ЗАО Запкареллес (Карелия), ООО РесурсЛесТранс, ООО Дельта-Плюс, ЗАО Региональная лесная компания (Иркутская область), площадь сертифицированных лесов свыше 1,5 млн га. (Источник: Росбалт)

Постепенное увеличение доли платежей за возобновляемые природные ресурсы в доходной части бюджета станет важнейшей составляющей реорганизации налоговой системы и позволит в принципе обеспечить повышение уровня финансирования мероприятий по воспроизводству и охране природных ресурсов. Принципиальные подходы к реформированию системы платного природопользования должны быть отражены в общем законодательстве о природопользовании, а налоги и платежи за пользование возобновляемыми природными ресурсами должны войти в единую систему налогов. Перейти к рентному налогообложению лесопромышленников с тем, чтобы государство, как собственник лесного фонда, могло полноценно финансировать лесхозы, а не вынуждать их вести полуподпольную лесозаготовительную деятельность. По нашему мнению, в первую очередь для этого должен быть принят основополагающий закон: о федеральных налогах на возобновляемые природные ресурсы, закон должен предусматривать масштабы и порядок взимания роялти, а также методы установления ставок, закон должен предусматривать порядок и размеры отчислений на воспроизводство природно-сырьевой базы. Налоговая система должна обеспечивать изъятие экономической ренты в пользу всего общества. Будущее России всецело зависит от эффективного использования природно-ресурсного потенциала. Для устойчивого развития приоритет должен быть отдан неистощительному природопользованию, а охране и воспроизводству природных ресурсов. Поэтому ресурсные платежи должны быть экономически значимыми, иметь существенный удельный вес в общей структуре налогов.

### **Список литературы:**

1. Лесной кодекс Российской Федерации : Федеральный закон №200 – ФЗ, от 04.12.2006.



2. Петрунин В.В., Платежи за пользование лесным фондом: формулировки лесного кодекса нуждаются в уточнении, "Налоговая политика и практика", 2008, N 4.
3. Зозуля В.В., Проблемы платежей за пользование лесными ресурсами, «Финансы» 2007, №11.
4. Яковец Ю.В., Рента, антирента, квазирента в глобально – цивилизованном измерении. М.: ИКЦ «Академкнига», 2003г.

## **Исследование ключевых направлений деятельности российских коммерческих банков**

**Конакова Л.В.** (МГТУ, кафедра ФБУАиА)

На сегодняшний день банковская система является ключевым звеном в развитии российской экономики. Динамика основных параметров, характеризующих состояние банковского сектора в 2006—2007 годах, свидетельствует о закреплении тенденции развития российской банковской системы. Однако с выходом банковского сектора на более высокий уровень увеличиваются требования к ним как со стороны клиентов, так и со стороны собственников и партнеров, растет уровень конкуренции.

В процессе исследования ключевых направлений деятельности российских коммерческих банков России было выявлено, что кредитные организации в большей степени ориентируются на потребности реальной экономики. Сохраняется устойчивая тенденция роста депозитных и кредитных вложений. На рынке банковских услуг отмечается определенное развитие конкурентной борьбы, особенно за вклады физических лиц.

Анализ основных показателей за последние два года свидетельствует об увеличении активов и капитала кредитных организаций, расширении их ресурсная база, особенно за счет привлечения средств населения. Рост доверия к банкам со стороны вкладчиков и кредиторов является одним из наиболее важных признаков российского банковского сектора в этот период.

Но развитие банковского сектора сдерживается рядом обстоятельств как внутреннего, так и внешнего характера.

К внутренним препятствиям относятся неразвитые системы управления, слабый уровень бизнес-планирования, неудовлетворительный уровень руководства в некоторых банках, их ориентация на оказание сомнительных услуг и ведение недобросовестной коммерческой практики, фиктивный характер значительной части капитала отдельных банков.

К внешним сдерживающим факторам можно отнести высокие риски кредитования, нерешенность ряда ключевых проблем залогового законодательства, ограниченные ресурсные возможности банков, прежде всего дефицит среднесрочных и долгосрочных пассивов, недостаточно высокий уровень доверия к банкам со стороны населения.

Помимо этого, российская экономика в целом и банковская сфера в частности имеют относительно невысокую инвестиционную привлекательность, о чем свидетельствует динамика инвестиций. По-

прежнему значительным является административное бремя, возложенное на банки в связи с отвлечением ресурсов на выполнение несвойственных им функций.

По мнению отечественных экономистов, банковский сектор в России все еще остается недостаточно конкурентоспособным и низко капитализированным.

По мнению Председателя Президента и Председателя Правления Сберегательного банка Российской Федерации Германа Грефа относительно развития российского банковского сектора в 2008 году, уже во втором квартале 2008 года банкам придется увеличивать ставки по кредитам, что приведет к сокращению объемов кредитования частного сектора и физических лиц.

Но, тем не менее, на Северо-Западной Банковской конференции было отмечено, что в течение последних лет национальная банковская система сохраняет высокие темпы развития.

По заявлению заместителя полномочного представителя Президента в Северо-западном федеральном округе Евгения Лукьянова, значительно возросли совокупные активы и капитал российских банков, увеличиваются объемы кредитования, созданы серьезные предпосылки для существенного повышения роли банков в укреплении экономики нашей страны, происходит активное внедрение передовых банковских технологий.

По мнению Президента Ассоциации российских банков Гарегина Тосуняна, необходимо ускорить рост банковской системы России по ключевым показателям с целью догнать не только экономически развитые страны, но и некоторые страны СНГ.

На наш взгляд, именно ускорение роста банковского сектора обеспечит поступательное развитие и устойчивость банковской системы, повышение конкурентоспособности российских кредитных организаций, совершенствование банковского регулирования и надзора, усиление защиты интересов и укрепления доверия вкладчиков и других кредиторов банков.

В ходе исследования, нами были определены ключевые тенденции, определившие жизнь российских банков в прошедшем 2007 году и в наибольшей степени влияющие на их дальнейшее развитие:

1. Повышение роли банков в экономике, опережающий рост их активов и капитала:

Тенденция отчетливо видна при сопоставлении совокупных активов и капитала российского банковского сектора и ВВП России. За прошедший год активы российских банков относительно ВВП выросли почти на 10 процентных пунктов ВВП (до 62% ВВП), капитал – более чем на 2 процентных пункта ВВП (до 8,5% ВВП) соответственно. Это составляет примерно треть прироста активов и около половины прироста капитала

относительно ВВП за период, начиная с 2001 года (период посткризисного роста банковского сектора).

Тем не менее, на фоне развитых и даже развивающихся банковских систем российский сектор по-прежнему выглядит достаточно слабо. В относительных показателях (активы и капитал к ВВП) Россия лишь приближается к уровню лидеров Восточной Европы (Польша, Чехия, Венгрия) и в несколько раз уступает европейским лидерам (Германия, Великобритания, Франция). Но, тем не менее, ориентиры, отмеченные в Стратегии развития российского банковского сектора на 2004-2008 годы (активы - 60% ВВП, капитал – 8% ВВП) уже перевыполнены.

## 2. Рост роли розничных операций в активах и доходах банков:

Ключевой структурной тенденцией последних лет в активах российского банковского сектора является существенное повышение доли кредитов физическим лицам. Если на начало 2001 года они составляли лишь менее 2% активов, то к концу 2007 года приблизились к 16% активов, при этом прирост за последний год, по нашей оценке составил около 2 процентных пунктов.. Если же включить в розничный блок и кредиты малому бизнесу, то доля в активах превысит 18%. Фактически можно говорить о ежегодном удвоении объема кредитов, получаемых российскими гражданами.

Наиболее важные сектора в розничном бизнесе – ипотечное кредитование, которое в прошедшем году показало наиболее высокие темпы роста рынка, а также потребительские кредиты на любые цели. Для банка же розничное кредитование является одним из самых доходных видов операций банков. Но платой за более высокую доходность являются повышенные по сравнению, в частности, с кредитованием юридических лиц риски (уровень просроченной задолженности по кредитам юридическим лицам за последние четыре года оставался приблизительно на одном уровне: 1,5-1,6% кредитного портфеля), уровень же аналогичного показателя по физическим лицам вырос в три раза (с 1,1% до 3,3% кредитного портфеля).

В условиях кредитной экспансии уменьшившими свою долю видами активов стали вложения в ценные бумаги, как в государственные, так и в бумаги частных эмитентов, ликвидность и межбанковское кредитование.

По мнению отечественных экономистов, для экономики в целом это скорее хорошо, но для банковского сектора означает необходимость обратить особое внимание на риски ликвидности.

## 3. Повышение зависимости российского банковского сектора от зарубежных ресурсов:

По данным Банка России, если на начало 2001 г. объем иностранных пассивов в российском банковском секторе не превышал 8 млрд. долл., что составляло 9% совокупных пассивов российских банков, то к концу 2007 года эта величина оценивается в 165 млрд. долл., то есть более 20%

совокупных пассивов соответственно. Увеличивается и объем средств, размещаемых в иностранные активы (до 98 млрд. долл. к концу 2007 года). За 2007 год и иностранные активы и иностранные пассивы росли сопоставимыми темпами (около 1,6 раза), что свидетельствует об определенной сбалансированности операций. В условиях устойчивого роста на фоне укрепления курса рубля такая тенденция очевидно выгодна российским банкам. При этом возникают риски сокращения возможностей для дальнейшего финансирования. Это уже начало происходить во второй половине 2007 года и вызвало фактическую приостановку наращивания банками, в наибольшей степени зависимыми от иностранных ресурсов (наиболее яркий пример – банк «Русский стандарт») розничного кредитного портфеля, а иногда и продажу его части конкурентам.

4. Изменение институциональной структуры банковского сектора в пользу банков, контролируемых нерезидентами при сохранении весомой доли государственных банков.

Основной тенденцией в институциональной структуре российского банковского сектора является рост доли банков, контролируемых иностранными собственниками, которые на конец 2007 года контролировали более 18% активов банковского сектора. Рост активности нерезидентов наметился только в 2006-2007 годах, что говорит о росте доверия иностранных инвесторов к России и признании ими перспектив отечественного банковского рынка. Не останавливают инвесторов и формально сохраняющиеся отдельные ограничения (в частности, запрет на открытие филиалов иностранных банков в России).

Важно отметить, что изменение институциональной структуры происходит за счет сокращения доли российских частных банков, которая уже составляет около половины всех активов российских банков. При этом основной формой остается покупка успешных бизнесов, а не организация новых банков по модели Green-field (то есть фактически с «нуля»). Рост иностранного участия повышает уровень банковского обслуживания, однако опыт работы иностранных банков в других крупных развивающихся банковских системах (Бразилия, Аргентина) показывает, что они, в основном, концентрируются в финансовых центрах и не могут обеспечить равномерного уровня доступа населения к банковским услугам. Это особенно важно для такой территориально большой и крайне неравномерно развитой страны, как Россия. Для отечественного банковского сектора приход иностранного капитала несет в себе риск снижения рентабельности, так как отечественным банкам сложно конкурировать с иностранными по стоимости привлекаемых ресурсов.

В целом анализ текущих тенденций развития российского банковского сектора показывает, что трудности второй половины 2007 года, вызванные причинами, не зависящими от состояния и действий российских банков, не привели к серьезным проблемам. Это показывает

высокий уровень устойчивости сектора и его готовность к новым вызовам. Тем не менее, для сохранения достигнутого в последние годы темпов роста и приближения к новой стратегической цели (уровня активов – в 100% ВВП) российскому банковскому сектору необходимо стремиться к упрочению и развитию имеющихся позитивных тенденций.

На наш взгляд, такими тенденциями являются: 1. Опережающий рост розничных кредитов, позволяющий банкам развивать бизнес за счет новых клиентов и обеспечивающий необходимый уровень прибыли. 2. Постепенное вовлечение иностранных инвесторов в российскую банковскую систему для создания сбалансированной институциональной структуры, в которой три основных типа участников (государство, внутренние частные инвесторы и внешние частные инвесторы) имеют близкие доли в активах и капитале банковского сектора и дополняют друг друга. 3. Рост активов и капитала российских банков относительно российской экономики в целом, позволяющий добиться сокращения отставания России от развитых стран в части удельного веса банковской системы в экономике.

## **Исследование тенденций и перспектив развития рынка вкладов населения**

**Конакова Л.В.** (МГТУ, кафедра ФБУАиА)

При анализе динамики привлеченных средств физических лиц, было определено, что в 2007 г. вклады населения в банках увеличились на 35,6% до 5 131,5 млрд. руб. (в 2006 г. на 38,2%). По состоянию на 1 января 2008 г. из общего объема вкладов 2 642,6 млрд. руб. (51,5%) были размещены в Сбербанке, а 2 488,9 млрд. руб. (48,5%) в других банках.

Что касается депозитов физических лиц, то по состоянию на 1 января 2008 г. на долю вкладов населения приходится 26% пассивов банковской системы, на средства юридических лиц – 28,8%. Снижение доли средств физических лиц в пассивах банков в 2007 г. происходило на фоне роста других инструментов фондирования, таких как средства банков, фонды (капитал) и прибыль банков. Кроме того, на макроэкономическом уровне, причиной снижения доли быстрорастущих средств населения в банковских пассивах в I полугодии, стал рекордный приток иностранных инвестиций (66,2 млрд. долл. США.) в соответствующем периоде.

При анализе структуры привлеченных средств физических лиц, было выявлено, что в 2007 г., как и в прошлые годы, продолжалась тенденция увеличения доли средств, размещаемых населением в долгосрочные депозиты. В результате на 1 января 2008 г. депозиты свыше 1 года составила 62,6% средств физических лиц, размещенных в банковской системе, увеличившись с начала года на 1,6 п.п. В том числе, на 0,6 п.п. до 7,5% выросла доля 3-х летних депозитов (данные за 11 месяцев 2007 г.). Одновременно произошло снижение доли срочных вкладов до 1 года, а вклады до востребования немного увеличились.

Рассмотрение динамики депозитов в зависимости от сроков размещения показывает, что в течение уже нескольких лет, наибольший рост демонстрируют именно долгосрочные (свыше 1 года) депозиты, обеспечивая тем самым, основную долю в приросте ресурсной базы банков за счет вкладов населения. В свою очередь темпы прироста краткосрочных вкладов (от 31 дня до 1 года) иногда даже принимают отрицательные значения.

В последние годы темпы роста депозитов физических лиц в рублях практически постоянно опережают темпы роста валютных депозитов. Данная тенденция продолжилась и в текущем году. На 1 января 2008 г. доля валютных вкладов в банках с начала года снизилась, составив 12,8% в общем объеме вкладов. Такая тенденция говорит о том, что вкладчики исходя из устойчивой тенденции укрепления курса рубля, в большей

степени предпочитают делать сбережения именно в национальной валюте. Важная особенность последних двух лет – это практически полное сближение уровня процентных ставок по рублевым и валютным вкладам. В среднесрочной перспективе ожидается, что процентные ставки продолжат сохраняться на текущем уровне 6-7% годовых.

Примечательно, что более высокую ставку чаще предлагают банки, в которых зафиксирован меньший объем вкладов. Видимо, тем самым такие банки стараются привлечь новых вкладчиков. Хотя в IV квартале 2007 г. свои ставки повысил и целый ряд крупных банков.

При анализе состояния рынка вкладов в банках регионов Российской Федерации и в сетевых банках было выявлено, что в 2007 г., как и в 2006 г., темпы прироста вкладов в банках московского региона превосходили динамику вкладов в «региональных» банках. Однако разрыв между ними значительно уменьшился. Так, если в 2006 г. они составляли 69,5% и 39,2%, то в 2007 г. – 49,8% и 43,9% объем депозитов физических лиц в региональных банках на 1 января 2008 г. составил 718,7 млрд. руб., что равняется 14% общего объема вкладов в банковской системе. С начала года вклады в них увеличились на 43,9%. Темпы прироста по всей банковской системе составили 35,6%. Тем самым, темпы прироста вкладов в «региональных» банках оказались выше общероссийских. При этом по итогам всего 2006 г. темпы прироста вкладов в региональных банках были на уровне средних темпов по банковской системе в целом (39,2% против 38,2%). Ускорение роста вкладов в региональных банках в 2007 г. было вызвано общим ростом зарплат и доходов населения и повышением максимального размера страхового возмещения, а также более высокими процентными ставками по вкладам, чем в московских банках.

На 1 января 2008 г. объем средств населения в так называемых «сетевых» банках составил 1234 млрд. руб., что равняется 24% общего объема вкладов в банковской системе. При этом темпы прироста вкладов, в 2007 г. составили 37%, что лишь немного выше среднерыночного уровня – 35,6%. По итогам 2006 г. «сетевые» банки также вышли на среднерыночный уровень.

Что касается банков со 100% иностранным участием в капитале, то в настоящее время они занимают относительно небольшую нишу на российском рынке сбережений населения. На 1 января 2008 г. на территории России действовали 45 банков со 100% участием нерезидентов, имеющих лицензию на работу с вкладчиками.

Структура депозитов в зависимости от объема привлеченных вкладов в банках со 100% участием нерезидентов в капитале существенно отличается от общей структуры депозитов – как и в «сетевых» банках, у «иностранцев» наблюдается доминирование крупных вкладов размером более 700 тыс. руб.



На наш взгляд, изменение в динамике и структуре привлеченных средств физических лиц в первую очередь произошло за счет роста благосостояния населения (средняя заработная плата в 2007 году увеличилась на 16,2% по сравнению с 2006 годом) и повышением с 26 марта 2007 г. максимального размера страхового возмещения по вкладам со 190 до 400 тыс. руб.

## **Анализ проблем развития аккредитивной формы расчетов в Российской Федерации**

**Конакова Л.В.** (МГТУ, кафедра ФБУАиА)

Знание и использование аккредитивных форм расчетов – это показатель профессионализма участников внешнеторговых сделок, одна из сильных положительных сторон формирования имиджа компании. Аккредитивная форма расчетов, несмотря на ее довольно высокую стоимость и существующие сложности при использовании, привлекает предпринимателей своей надежностью и безопасностью в условиях нестабильной экономики.

В ходе исследования динамики международных документарных операций, нами было выявлено, что объем документарных операций увеличивается достаточно динамично. Однако, если за рубежом документарные формы расчетов используются примерно в 40 % случаев, то в России – только 6-7 %. Здесь действует целый ряд причин. Причиной этому является то, что пока не все банки готовы предоставить своим клиентам полный комплекс услуг в сфере документарного бизнеса.

Независимые эксперты отмечают, что объемы торгового финансирования отечественных финансовых учреждений к концу года удвоятся, а значит, аккредитивные услуги будут пользоваться стабильным спросом клиентов.

По мнению заместителя директора департамента международного бизнеса Промсвязьбанка Анны Беловой, «...возросший спрос на аккредитивные услуги объясняется повышением культуры ведения бизнеса у клиентов. Сегодня же они настаивают на более выгодных и менее рискованных платежных инструментах, таких как аккредитив. С другой стороны, и банки сегодня не рассматривают аккредитивные расчеты как простую документарную операцию, но дополняют ее сопутствующим финансированием и другими инструментами. А это выгодно как банку, так и клиенту».

На наш взгляд, участие в схемах торгового финансирования первоклассных иностранных и международных банков позволяет российским компаниям работать с ведущими мировыми экспортерами. Правильный выбор вида аккредитива для проведения расчетов, а также возможность гибкого подбора условий при осуществлении таких операций, позволяют партнерам максимально учесть встречные интересы друг друга.

Основными преимуществами аккредитивной формы расчетов являются:

1) аккредитив используется во всех странах мира, имеющих банковскую систему;

2) быстрое получение денег продавцом товаров, гарантированное банком покупателя;

3) форма расчетов, которая дает возможность отсрочки оплаты для покупателя и предоставления аванса для продавца;

4) расчеты, дающие возможность продавцу предоставить покупателю товарный кредит;

5) надежное и удобное средство платежа, так как банки стран, испытывающих валютно-финансовые трудности, погашают, прежде всего свою задолженность по открытым ими аккредитивам;

6) высокий уровень юридической безопасности, так как аккредитивы подчинены международным унифицированным правилам, которые обязаны выполнять все банки.

Такие преимущества позволяют аккредитивной форме расчетов в течение многих десятилетий быть универсальным средством расчетов в мировой торговле.

Важным преимуществом Сбербанка России в области осуществления документарных операций является высокая степень доверия к банку со стороны мировых финансовых институтов. В роли подтверждающего банка по аккредитивам наших клиентов может выступить любой первоклассный зарубежный банк.

Выгода клиента заключается в том, что у клиента-продавца есть гарантия поступления средств при исполнении условий аккредитива а выгода банка - в получении платы за риск, который банк берет на себя, выступая в качестве кредитора участников сделки.

В то же время этой форме расчетов присущи и недостатки:

1) на срок действия аккредитива средства покупателя в сумме аккредитива отвлекаются из его хозяйственного оборота;

2) для экспортера получение платежа связано с правильным оформлением документов и своевременным предоставлением их в банк;

3) определенная задержка прохождения документов через банки;

4) высокая стоимость аккредитива – за проведение операций (открытие, авизование, подтверждение, прием и проверку документов по аккредитиву) банки взимают комиссию в зависимости от суммы аккредитива. В международной практике сложился обычай разделять банковские расходы между контрагентами, каждый из которых оплачивает банковские комиссии на территории своей страны. Российским организациям, проводящим расчеты по аккредитиву, целесообразно по возможности добиваться отнесения всех банковских расходов за счет иностранных клиентов.

5) замедляется товарооборот, так как поставщик до извещения об открытии аккредитива не может отгрузить уже готовую продукцию и несет дополнительные затраты по ее хранению.

Однако, как показывает практика, большинство случаев использования аккредитива в торговом обороте связано с разрешением сложных проблем во взаимоотношениях участников торговых сделок, обеспечением справедливого баланса их интересов и максимальным снижением различного рода предпринимательских рисков при осуществлении расчетных операций.

В настоящее время отсутствует комплексный подход к решению проблем, нет единого мнения в оценке отдельных форм международных расчетов и платежных условий внешнеторговых сделок. Анализ работ российских экономистов также показал, что, исследуя различные аспекты международных торговых расчетов, авторы не придерживаются единой терминологии, единой концепции организации международных расчетов.

В ходе исследования нами были выявлены следующие проблемы.

Первая проблема заключается, на наш взгляд, в существенных различиях правовой природы аккредитивной формы расчетов в российской и зарубежной практике. Несовершенство законодательства и нормативно-правовой базы сдерживает развитие аккредитивов в Российской Федерации.

Как предложение на наш взгляд, необходимо разработать и внедрить единую методологическую и нормативную базу по проведению документарных операций, которая будет способствовать устранению множества возможных разногласий и споров. Приведение российского законодательства, регулирующего расчеты по аккредитиву, в соответствие с международными нормами, а именно Унифицированными правилами и обычаями UCP 600, предоставит новые возможности для работы с аккредитивами в российских коммерческих банках.

Вторая проблема - в возникновении рисков неплатежа при внешнеэкономической деятельности для экспортеров и импортеров.

Как предложение, на наш взгляд, уменьшить риск неплатежа позволит страхование экспортного кредита. Это обеспечит защиту интересов экспортера от убытков, которые могут произойти вследствие невозврата кредита, предоставленного коммерческим потребителям в других странах. Изучение данного вида рисков дает возможность уменьшить его еще в стадии оформления и заключения договора. От того, как оформлен контракт, зависит успех любой внешнеторговой сделки для приобретения прочных позиций на мировом рынке, в международной торговле.

Основной смысл аккредитива – защита участников торговой сделки от риска неплатежа, а соответственно, и риска непоставки товара.

Следующей проблемой является практика разрешения споров по аккредитивной форме расчетов. На сегодняшний день она настолько разнообразна и противоречива, что клиенты банка опасаются данной формы расчетов.

Большинство случаев использования аккредитива в торговом обороте связано с разрешением сложных проблем во взаимоотношениях участников торговых сделок, обеспечением справедливого баланса их интересов и максимальным снижением различного рода предпринимательских рисков при осуществлении расчетных операций.

Изучение судебной практики, связанной с использованием аккредитивной формы расчетов, свидетельствует об отсутствии единообразия в понимании арбитражными судами правовой природы аккредитива. Данное обстоятельство наглядно проявляется в наличии ряда проблем, связанных с возложением ответственности на банки за нарушение условий аккредитива, при разрешении которых складывается противоречивая практика.

Крайне неоднозначная практика рассмотрения арбитражными судами споров по аккредитивам вызвана несовершенством российского законодательства, что вызывает споры, затруднения в толковании и применении имеющихся правовых положений.

Так, законодательство Германии не содержит термина «аккредитив», что совсем не мешает немецким банкам работать с данной формой расчетов. Есть общепринятые правила, отражающие многолетний опыт банковского дела во всем мире. При открытии аккредитивов банки сами подписываются, что они действуют в соответствии с этими правилами. Судам этого вполне достаточно, чтобы разрешать споры.

Как предложение, на наш взгляд, следует разрешать споры по внешнеторговым контрактам одним из нескольких способов: дело может быть урегулировано путем переговоров между сторонами или передано на рассмотрение государственного суда, арбитража. В большинстве случаев компании выбирают арбитражную форму рассмотрения дела только потому, что эта процедура проще судебного разбирательства в чужой стране и не так продолжительна, как судебный процесс в России. Кроме того, в состав арбитражей включаются юристы, специализирующиеся на конкретных отраслях права, а при рассмотрении спора учитываются международные обычаи и нормы.

## **Сравнительный анализ российской нормативной базы с зарубежными при аккредитивной форме расчетов (на примере США и Германии)**

**Конакова Л.В.** (МГТУ, кафедра ФБУАиА)

В процессе сравнительного анализа нами было определено, что в РФ особенно часто аккредитивную форму расчетов используют при работе с зарубежными партнерами, руководствуясь «Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов». На территории РФ рассматриваемая форма регулируется Положением ЦБ РФ № 2-П и Гражданским кодексом, и в силу того, что российская современная нормативная база еще недостаточно приближена к международным стандартам, аккредитивные операции внутри России распространены не так широко, как при международных расчетах.

По мнению авторов Унифицированных правил Ш. Дель Бусто и Б. Козольчик, «...современное состояние права, разнообразие и поступательное развитие коммерческой практики разных стран, связанной с аккредитивами, не позволяет на сегодняшний день выработать единого определения его понятия. В связи с этим каждый правовед дает свое определение данной правовой категории».

Существующие подходы к определению правовой природы аккредитивной формы расчетов не дают юридически верного и обоснованного решения данной актуальной проблемы. Аккредитивная форма расчетов представляет собой сложную систему, состоящую из ряда взаимосвязанных, различных по правовой природе договоров, заключаемых между участниками аккредитива.

Трудности и проблемы в применении аккредитива связаны, прежде всего, с различиями в правовом регулировании многих стран в области расчетов. Несмотря на то, что аккредитивная форма расчетов является одной из наиболее удобных и справедливых форм расчетов для сторон по сделке, отсутствие той или иной нормы в праве могут привести к разногласиям в понимании и трактовке тех или иных условий сделок.

Единственной страной, в которой наиболее подробно урегулировано все, что связано с аккредитивами являются США. Так, в США в соответствии с условиями международных аккредитивов, большинство данных документов регулируется Единым Торговым Кодексом США. Суды, рассматривая ЕТК как источник торгового оборота и обычая, находят его полезным при толковании всех аккредитивов, независимо от того, есть ли ссылка на него в самом аккредитиве.

Однако, в Российской Федерации, из-за расхождений в нормативной базе возникают ситуации, когда одни и те же банки в международных

расчетах следуют одним правилам, а внутри России совершаются операции по другим правилам. Такие двойные стандарты создают банкам большое количество проблем.

В Германском Кодексе (Das Buergerliche Gesetzbuch) специальное регулирование коммерческих аккредитивов не предусмотрено, а их регулирование целиком передается на усмотрение судов, хотя многие вопросы вообще не доходят до судов, а соответствующие решения опираются исключительно на авторитет и коммерческую добросовестность банков.

На наш взгляд, одной из важнейших проблем в российском законодательстве является то, что ГК РФ в статье 867 § 3 главы 46 не дает полного определения понятию «аккредитив», а только оговаривает некоторые черты, свойственные данной форме расчетов: общий порядок осуществления расчетов по аккредитиву, а также общие положения о расчетах по покрытому и непокрытому аккредитиву. Кроме того, в ГК РФ отсутствует понятия «трансферабельный (переводный) аккредитив».

Пробелы в законодательстве, а также несовершенство его норм, регулирующих расчеты, делают практически невозможным в современных условиях использование аккредитива в расчетах в рублях на территории России.

Некоторые исследователи определяют аккредитив в качестве договора в пользу третьего лица, согласно которому, в соответствии с п.1 ст. 400 ГК РФ, должник обязан произвести исполнение не кредитору, а третьему лицу, имеющему право требовать от должника исполнения обязательства в свою пользу. Однако анализ сущности данного договора и сравнение его с аккредитивной формой расчетов не позволяют определять аккредитив таким образом. Характерная особенность договора в пользу третьего лица однозначно указывает на различную правовую природу этого договора и аккредитива: в соответствии с п. 3 ст. 400 ГК, должник в договоре вправе выдвигать против требования третьего лица возражения, которые он мог выдвинуть против кредитора.

На наш взгляд, данная норма в корне противоречит одному из основных принципов аккредитивной формы расчетов, а именно принципу независимости аккредитива: банк-эмитент лишен права противопоставить бенефициару возражения, вытекающие из отношений банка-эмитента и приказодателя. Следовательно, аккредитив не может определяться в качестве договора в пользу третьего лица.

## **Финансовая политика предприятия**

**Кузнецова В.А., Семенов С.С.** (г. Красноярск, Сибирский государственный аэрокосмический университет, кафедра «Финансы и кредит», e-mail: fksibsau@yandex.ru)

**Annotation:** In the article financial policy terminological problems are viewed. The concept of financial policy is presented, including integral features, definition and components.

Финансовая политика – один из важнейших аспектов управления предприятием. В условиях постоянной конкурентной борьбы, изменчивости внешней среды, необходимости максимально эффективно осуществлять предпринимательскую деятельность финансовая политика предприятия приобретает все большее значение. В то же время попытки сформировать эффективную политику зачастую заканчиваются неудачами, поскольку предприятия сталкиваются со многими трудностями, свидетельствующими о незавершенности как практических, так и теоретических изысканий по этой проблеме. И в первую очередь это касается терминологического аппарата.

В табл. 1 приведены наиболее популярные определения финансовой политики, сравнительный анализ которых показал неоднозначное понимание термина, что не способствует решению задачи формирования финансовой политики предприятий.



Таблица 1. Определение понятия «финансовая политика»

Источник	Определение
Словарь современных экономических и правовых терминов / Авт.-сост. В.Н. Шилов, А.Н. Тур, Н.В. Стах и др.; Под ред. В.Н. Шилова и В.С. Коменкова. – Мн.: Амалфея, 2002. 456с.	Финансовая политика — мероприятия государства по организации и использованию финансов для осуществления своих функций; система форм и методов мобилизации финансовых ресурсов, их распределения между социальными группами населения, отраслями деятельности и регионами страны, финансовое законодательство, регулирование доходов и расходов.
Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азримана.–5-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 710с.	Финансовая политика — составная часть экономической политики: совокупность мероприятий по организации и использованию финансов для осуществления своих функций и задач
Р. Яблукова <a href="http://www.inventech.ru/lib/finances/">http://www.inventech.ru/lib/finances/</a>	Финансовая политика предприятия – это целенаправленное использование финансов для достижения стратегических и тактических задач.

Продолжение таблицы 1

1	2
Самсонов Н.Ф., Баранникова Н.П., Строкова Н.И. Финансы на макроуровне. М.: Высшая школа, 1998. - 105с.	Финансовая политика – это совокупность мероприятий государства, проявляемых в системе форм и методов мобилизации финансовых ресурсов, их распределения и использования для осуществления своих функций и задач.
Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник /М.В. Романовский и др.; Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – М.: "Юрайт", 2001.	Финансовая политика – это совокупность методологических принципов, практических форм организации и методов использования финансов.

– 79с.	
<p>Попков В. П. "Организация и финансирование инвестиций"  <a href="http://www.big-lib.ru/management/12/index.html">http://www.big-lib.ru/management/12/index.html</a></p>	<p>Финансовая политика - это самостоятельная сфера деятельности государства в области финансовых отношений, представляющая собой совокупность государственных мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их распределение и использование.</p>
<p>Большая Советская Энциклопедия. ( В 30 томах). Гл. ред. А. М. Прохоров. Изд. 3-е. М., "Советская Энциклопедия", 1977. Т.27. 434с. с илл.</p>	<p>Финансовая политика – совокупность мероприятий по аккумуляции финансовых ресурсов, их распределению и использованию для осуществления государством его функций, важная сфера экономической политики.</p>
<p>Каратуев А.Г. Финансовый менеджмент: Учебно-справочное пособие. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. - с.37.</p>	<p>Финансовая политика - это форма реализации экономической стратегии фирмы в сфере финансов, основными особенностями являются: формирование определяется тенденциями развития как товарного, так и финансового рынка; она охватывает все стороны деятельности предприятия: операционную, инвестиционную и финансовую</p>
<p>Финансовый портал  <a href="http://www.rumoney.info">http://www.rumoney.info</a></p>	<p>Финансовая политика — это особая сфера деятельности государства, направленная на мобилизацию максимального объема финансовых ресурсов, их рациональное распределение и использование для осуществления государством его функций.</p>

Проведенный терминологический анализ показывает, что до сих пор нет устоявшегося понятия финансовой политики, хотя принято выделять два его уровня: государственный и корпоративный. Остановимся на последнем.

Сравнительный анализ различных определений позволил сформулировать признаки, которые, на наш взгляд, характеризуют финансовую политику предприятия:

- финансовая политика формируется посредством выбора из альтернативно возможных характера и методов управления, позволяющих реализовать намеченные цели;
- финансовая политика охватывает операционную, инвестиционную и финансовую сферы деятельности хозяйствующего субъекта;
- финансовая политика направлена на управление финансовыми потоками хозяйствующего субъекта с целью их максимизации для осуществления предприятием своих функций и задач;
- финансовая политика определяется и проводится менеджерами в интересах данной организации.

На основе этих признаков предлагается под финансовой политикой понимать деятельность по управлению финансовыми потоками предприятия, которая формируется посредством выбора из альтернативно возможных методов управления финансовыми ресурсами и позволяет реализовать намеченные цели.

По характеру проведения финансовая политика бывает жесткой, либеральной, умеренной. Ее выбор зависит от состояния внутренней и внешней среды, а также от предпочтений менеджмента.

Анализ научной литературы позволил провести классификацию финансовой политики (табл.2)

Таблица 2 - Классификация финансовой политики предприятия

Признак классификации	Тип финансовой политики
Период действия	краткосрочная долгосрочная
Характер	жесткая (агрессивная) мягкая (либеральная) умеренная
Цель	быстрый рост стабильное развитие выход из кризиса адаптация к изменяющимся условиям

Помимо терминологических проблем дискуссионным является и перечень направлений финансовой политики.

В статье А.С. Макарова (1) в составе финансовой политики организации выделяются следующие направления: дивидендная, инвестиционная, кредитная, налоговая, ценовая политики, политика управления оборотным капиталом, кредиторской задолженностью,

текущей ликвидностью и платежеспособностью, политика формирования и распределения прибыли и др.

Некоторые авторы наряду с финансовой политикой в качестве самостоятельных элементов системы управления финансами рассматривают инвестиционную, эмиссионную и дивидендную политику. При этом отмечается, что дивидендная, эмиссионная, инвестиционная политики, а также управление портфелем ценных бумаг могут рассматриваться и как составные части общей финансовой политики организации.

В методических указаниях по реформированию предприятий (2) в составе финансовой политики выделены кредитная, амортизационная, дивидендная политика, политика управления оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью, издержками.

Анализ состава финансовой политики организации дает основание заключить, что в настоящее время не установлены критерии выделения ее направлений. Они отражают либо цель соответствующего вида финансовой политики предприятия, либо управленческие решения по реализации элементов финансовой политики (система мер, система действий, комплекс решений), либо процессы формирования (выбора) решений, а также их сочетания.

Для комплексного подхода к формированию финансовой политики предприятия ее направления, на наш взгляд, должны быть адекватны элементам финансово-экономических процессов, протекающих в организации, к которым относятся образование активов, источников финансирования, финансовых результатов, хозяйственные операции и их совокупности (3). В связи с этим целесообразно выделить следующих направлений финансовой политики: налоговая политика; дивидендная политика; инвестиционная политика; политика финансирования; ценовая политика; учетная политика; амортизационная политика; политика управления оборотным капиталом.

Однако для формирования финансовой политики рассмотренных положений недостаточно. Необходимо также знание факторов, влияющих на выбор политики, и критериев. Особую помощь может оказать методика формирования политики и конкретный пример, реализующий эту методику для реального предприятия.

### **Список литературы:**

1. Макаров А.С. Финансовая политика организации, ее виды, инструменты формирования и реализации / Макаров А.С. // Финансы и кредит. — 2008. — №10. — С.54-61.
2. Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций). Приказ Минэкономики России от 01.10.1997 №118.

3. Слепов В.А., Громова Е.И., Кери И.Т. Финансовая политика компании : учеб. пособие. М.: Экономистъ, 2008. — 283 с. — (Homo faber).

## Перспективы развития Интернет-Банка для физических лиц

*Ливицкий Д.А. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Кафедра финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита», e-mail: Livitsky@rambler.ru)*

**Annotation:** Internet bank – service of remote control by accounts through the Internet. The services given by bank in a mode on-line, allow clients to make the majority of bank operations any time: to register non-cash payments, to open accounts, to pay utilities, to buy and sell currency, to place available assets on the fixed deposit.

Интернет-банк – услуга дистанционного управления счетами через Интернет. Услуги, предоставляемые банком в режиме on-line, позволяют клиентам в любое время суток совершать большинство банковских операций: проводить безналичные платежи, открывать счета, оплачивать коммунальные услуги, покупать и продавать валюту, размещать свободные средства на срочном вкладе, получать выписки по счетам и пользоваться другими услугами. Для этого достаточно лишь иметь доступ к одному из каналов связи и передачи информации, например, к банкомату, Интернет, стационарному или мобильному телефону и т.п.

Интернет-банкинг появился в кредитных учреждениях как сервис для корпоративных клиентов. Следующим шагом банки предоставили эту возможность физическим лицам, если восемь, девять лет назад большинство банков предлагали его как имиджевую услугу, с урезанным функционалом, то сегодня кредитные учреждения одно за другим решают, что население готово дистанционно управлять счетами, и начинают активно продвигать интернет-банкинг в регионе. По итогам 2008 года в средствах массовой информации можем то и дело видеть, как банки отчитываются о достигнутых результатах в области увеличения подключившихся клиентов к этой услуги. По оценкам экспертов различными системами интернет-банкинга сегодня пользуются около полутора миллионов россиян. Это одна из самых динамичных и активно развивающихся аудиторий, ежегодный рост которой более 50%. И если пару лет назад подавляющее число пользователей таких систем составляли жители столицы, то сейчас более половины клиентов, оценивших преимущества интернет-банкинга – жители регионов.

Ещё недавно этому рынку предсказывали бурное развитие за счет роста популярности у населения банковских продуктов, совершенствования и увеличения систем интернет-банкинга. Сегодня ситуация иная. В условиях финансового кризиса, когда рост клиентской базы практически не наблюдается, поскольку резко сократились объемы

потребительского и ипотечного кредитования физических лиц, когда банки проводят политику оптимизации своих активов, в сторону улучшения их качества, продвижение услуг дистанционного обслуживания становятся более чем актуальными. В условиях обострившейся конкуренции банки, уделяют особое внимание разнообразию сервисных услуг, способствующих привлечению клиентов. Одним из таких предложений и стал интернет-банкинг.

**Дистанционное обслуживание** выгодно как **банку**, так и **клиенту**. **Клиента** привлекает возможность в удобное время круглосуточно, семь дней в неделю, вне зависимости от места работы или местожительства отдавать распоряжения **банку** о совершении операции по своим счетам, не посещая офиса **банка**, при этом многие операции совершаемые через эту систему обходятся дешевле, чем совершение тех же операций в офисах банка. Экономия времени и повышение производительности труда здесь очевидны. Использование Интернет-банкинга позволяет минимизировать операционные издержки банка.

Интернет-банкинг - один из наиболее прогрессивных банковских сервисов. Эксперты финансового рынка единогласно признают удаленное банковское обслуживание одним из наиболее динамично развивающихся за последние пять лет сервисов. Те банки, которые сейчас занимаются активно продвижением Интернет-Банка, через два-три года начнут пожинать плоды своей деятельности. Клиенту банка, которого полностью устраивает предлагаемое ему дистанционное обслуживание, останется верен этому банку и риск ухода клиента на обслуживание в другое кредитное учреждение очень низок.

### **Список литературы:**

1. [www.tcb.ru](http://www.tcb.ru)
2. [www.banki.ru](http://www.banki.ru)
3. [www.bankir.ru](http://www.bankir.ru)

## **Мировой финансовый кризис и инфляция: наказание за жизнь по законам рынка или вопреки им?**

**Ольшевский В.Г.** (*г. Минск, ВА РБ, кафедра социальных наук, e-mail olvalerij@yandex.ru*)

**Annotation:** In article the deep reasons modern world financial and an economic crisis and inflationary tendencies increasing on its background are considered. Their connection with disproportional accumulation of the real and monetary capital is shown. The spent analysis essentially supplements the modern theory of inflation.

Мировой финансовый кризис в условиях глобализации и усиливающиеся на их фоне инфляционные тенденции делают необходимым углубленный анализ этих, казалось бы, новых процессов. Однако, новая волна инфляции лишь напоминает основательно позабытое и по-новому ставит старые вопросы.

Инфляция, проявляющаяся в росте цен и обесценении денег, при простейшем к ней подходе предполагает наличие в обращении избытка денег по сравнению с потребностями оборота. Современная инфляция связана не только с эмиссией денег, но и с функционированием финансовой и денежно-кредитной сфер в целом. Имеют значение динамика и соотношение частных и государственных доходов и расходов, величина и структура частной и государственной задолженности и способы ее финансирования, увеличение денежной массы и рост скорости обращения денег, характер использования накопленных сбережений, различных финансовых активов, расширение общих масштабов кредитования и т.д. В основе названных процессов лежит реальный хозяйственный оборот, его интенсивность. Однако качественная новизна ситуации предопределяется именно увеличением разрывов между реальным и денежным накоплением.

При анализе инфляционных последствий денежного накопления следует напомнить анализ этих процессов К. Маркса, который и в современной мировой теории почитается как самый глубокий критик рыночного механизма. Он различал денежный капитал как функциональную форму промышленного капитала и любой капитал в денежной форме. Таковым оказывается любая сумма денег, вовлеченная в кредитную систему и используемая для получения прибыли. Кроме роста банковского капитала денежное накопление проявляется в расширении кредита. К. Маркс отмечал, что долговые обязательства, векселя и подобные им документы становятся для кредиторов средствами платежа,



торговыми деньгами (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. I. С. 440). В кредитной экономике «даже накопление долгов может выступать как накопление капитала» (Там же. Ч. II. С. 18-19). Такое накопление, хотя и связано с реальным, отличается от него количественно и приобретает определенную самостоятельность. Банки могут в известных пределах заниматься «кредито-творчеством» и «создавать деньги», открывая на сумму кредита текущие чековые счета. Векселя могут не только возникать из действительных сделок, но и создаваться искусственно для учета в банках и получения наличных. «С развитием капитала, приносящего проценты, и кредитной системы всякий капитал представляется удвоенным, а в некоторых случаях даже утроенным вследствие разных способов, благодаря которым один и тот же капитал или даже одно и то же долговое требование появляется под различными формами в различных руках. Большая часть этого «денежного капитала» совершенно фиктивна» (Там же. С. 13). Чрезмерное разбухание кредитной надстройки создает искусственный избыточный спрос, что делает возможным увеличение цен на товары и услуги. И в то же время покупка приносящих доход долговых обязательств ослабляет давление избыточного спроса на товарные цены.

С развитием акционерного капитала и, особенно, с переходом к финансовому капитализму значительной и возрастающей частью накопления денежного капитала становится увеличение денежной оценки фиктивного капитала – акций, частных и государственных облигаций. Хотя прирост рыночной стоимости ценных бумаг в значительной степени фиктивен, внешне он представляется идентичным накоплению ссудно-денежного капитала. С точки зрения владельца ценных бумаг здесь происходит увеличение денежной суммы, за которую они могут быть проданы.

Таким образом, совокупное денежное накопление включает любую собственность в нематериальной форме, т. е. в форме денежных притязаний на собственность или доход. Формами денежного накопления являются наличные деньги, векселя, закладные, счета в банках и других кредитных и сберегательных учреждениях, накопленные резервы страховых компаний и пенсионных фондов, акции, облигации корпораций и государства и т. п.

Преобладающая роль накопления в денежной форме и диспропорциональность между денежным и реальным накоплением – общая закономерность капитализма. Целью производства является не само производство, а увеличение стоимости в денежной форме. Хотя при этом увеличиваются возможности наращивания потребления широких масс населения, малейшая возможность сокращения прибылей приводит к свертыванию производства и последующим социальным тяготам – росту безработицы, падению доходов, кредитной неплатежеспособности и соответствующим потерям. Стоимость реального богатства – товаров, по

словам К. Маркса, «...приносится в жертву, чтобы обеспечить фантастическое и самостоятельное бытие этой стоимости в деньгах...» (Там же. С. 61-62).

Реализация на практике кейнсианских рецептов государственного регулирования экономики после «великой депрессии», еще в более широких масштабах – после второй мировой войны значительно увеличили разрыв между реальным и денежным накоплением. В США, ставших неиссякаемым источником долларовой ликвидной наличности для всего мира, с 1946 г. до конца 70-х гг. среднегодовые темпы роста совокупного денежного накопления более чем в четыре раза превышали темпы роста реального капитала (Ольшевский В. Процессы капиталистического накопления и инфляция (на материалах США) // Экономические науки. – 1983. – №. 2. – С. 67-68). К этому времени поддержание существования в долг, за счет будущих доходов стало характерной особенностью функционирования не только американского государства, но и всего так называемого «американского образа жизни». Его материальной основой стало массовое приобретение всеми слоями населения в кредит и в рассрочку не только товаров долговременного пользования, но и различного рода доходных бумаг. Все это не только обуславливало, но и делало психологически приемлемым постоянное повышение цен. Подобная модель «общества массового потребления» широко распространилась во всем мире. Переход на постиндустриальную стадию развития подвел под эти процессы мощную техническую базу, генерирующую кардинальные изменения в структуре экономики. Повышение эффективности и в то же время сокращение доли материального производства объективно сопровождалось расширением сферы услуг как особой формы производства.

Механизмы и следствия произошедших трансформаций, получивших название «виртуальная экономика», изучены недостаточно. Однако с начала 90-х гг. в мировой литературе много и по-разному писали о виртуальных предприятиях и банках, виртуальных деньгах и финансах, виртуальном рынке и виртуальном бизнесе, виртуализации экономики в целом. Отличительными чертами их качественно нового состояния называли резкое ослабление обычных причинно-следственных связей, особенно на финансовом рынке, колоссальный рост операций с валютой, кредитами, порождаемыми финансовым инжинирингом ценными бумагами вне какой-либо зависимости от развития реального сектора. Увеличивалось количество ситуаций, когда валютные курсы утрачивали зависимость от объективных показателей роста производства, сбалансированности бюджета и даже от спроса и предложения валюты. Рациональные законы рынка в таких случаях переставали действовать, ситуация оказывалась под воздействием чисто психологического состояния участников рынка. Радикальные изменения происходили на

рынках акций. Их курсы переставали зависеть от финансового положения их эмитентов, от экономической и политической ситуации в стране. Все более усиливалась роль производных от акций и облигаций ценных бумаг – финансовых фьючерсов, опционов, варрантов, конвертируемых облигаций. По сравнению с 70-ми гг., когда он начал развиваться, рынок деривативов вырос в десятки и сотни раз. Особое значение в изменении функционирования финансового рынка приобрело появление и развитие Интернета. Одной из составляющих виртуализации финансов и экономики в целом была и нарастающая долларизация мирового хозяйства. Проявлениями виртуализации экономики также считалось преобладание у многих крупных компаний доходов от финансовых сделок по сравнению с доходами от производственной деятельности, ориентация многих хозяйствующих субъектов не на экономический рост, а на получение и вывоз сверхдоходов от спекулятивных операций и т.д.

Виртуальные явления наблюдались и в постиндустриальных обществах и в странах с переходной экономикой, но наиболее интенсивно они развивались в США. Именно здесь появились американские и глобальные депозитарные расписки, выпускаемые на акции, депонированные в банках, практически полностью утратившие связь с этими акциями и состоянием самих акционерных обществ. Здесь складывались совершенно уникальные ситуации, когда многие Интернет- и высокотехнологичные компании из года в год работали с убытками, а курсы их акций росли гораздо быстрее, чем у большинства предприятий страны. Конкретными проявлениями стали также усиление разрывов между отдельными составляющими народнохозяйственных комплексов и нарастание инфляционного потенциала национальной экономики и мирового хозяйства в целом.

Тем не менее, ускоренное развитие в развитых странах информационных и других высоких технологий с короткими технологичными циклами превращало накапливающиеся спекулятивные капиталы в нормальные производительные. Поэтому надувание «финансовых пузырей» до поры до времени не было инфляционно опасным. Темпы роста цен оказывались в допустимых пределах. Иначе складывалась ситуация в странах с переходной экономикой, в том числе в Беларуси и России. Здесь и рыночная и социальная ориентации экономики оказались инфляционно опасными.

### **Список литературы:**

1. Аникин А.В. История финансовых потрясений. От Джона Ло до Сергея Кириенко. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. – 384 с.
2. Корсунцев И. Виртуальные финансы // Независимая газета. Политэкономия. – 1999 – 1999. – 2 ноября. – С. 7.

3. Потемкин А. Виртуальная экономика и сюрреалистическое бытие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 384 с.

## Современные задачи межбюджетного регулирования на региональном уровне на примере Оренбургской области

**Прядкина Н.Н.** (г. Оренбург, аппарат Законодательного Собрания Оренбургской области, e-mail: [prydkina\\_nn@mail.ru](mailto:prydkina_nn@mail.ru))

**Annotation:** It is necessary to point out the system of finance budgetary management as a basic element of budget federalism. Its practical realization is accomplished through tax and finance mechanisms. Inter-budgetary relations in the Orenburg region are regulated by the regional Law dated 30/11/2005 # 2738/499 – III – O3 “About Inter-budgetary relations in the Orenburg region”. The changes in the federal tax and budgetary legislation and the changes in the economics of the region demand the further regional budgetary legislation development.

В качестве основополагающего элемента бюджетного федерализма в сфере общественных финансов следует выделить систему бюджетного регулирования доходов, практическая реализация которого осуществляется посредством налогового и финансового механизмов. Налоговая составляющая регулирующего механизма заключается в распределения между уровнями власти налоговых полномочий и налоговых доходов. В системе межбюджетных потоков имеет место также финансовая помощь, предоставляемая с целью выравнивания уровней бюджетной обеспеченности территорий, исполнения отдельных делегированных полномочий и т.д.

В Оренбургской области межбюджетные отношения регулируются Законом области от 30.11.2005 № 2738/499-III-O3 «О межбюджетных отношениях в Оренбургской области». После проведения в 2007 году совместного заседания комитетов Законодательного Собрания области по вопросам бюджетной, налоговой и финансовой политики и по вопросам деятельности органов государственной власти, местного самоуправления, внешних связей и общественных объединений на тему «Реализация Федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» на уровне поселений. Проблемы. Пути решения» было принято решение о необходимости роста объемов доходов поселений: выделены дополнительные дотации и с 1 января 2008 года в местные бюджеты передано 70% поступлений транспортного налога. Однако изменения в федеральном налоговом и бюджетном законодательстве, а также изменения в экономике региона требуют дальнейшего совершенствования бюджетного законодательства области.

Согласно статье 11 Закона области «О межбюджетных отношениях в Оренбургской области» в бюджеты городских округов зачисляются:

налог на прибыль организаций в части, подлежащей зачислению в областной бюджет, – по нормативу 11,43 процента;

транспортный налог в части, подлежащей зачислению в областной бюджет, – по нормативу 70 процентов;

единый сельскохозяйственный налог в части, подлежащей зачислению в областной бюджет, – по нормативу 100 процентов.

Необходимость внесения изменений в Закон области «О межбюджетных отношениях в Оренбургской области» обусловлена следующим:

1. Неопределенность в поступлениях налога на прибыль организаций по территориям области:

1) Налоговым кодексом РФ налогоплательщикам, имеющим на территории области несколько обособленных подразделений, дано право уплачивать налог на прибыль организаций через одно подразделение, что значит в областной бюджет и местный бюджет одного муниципального образования. Многие налогоплательщики области в настоящее время воспользовались этим правом и уплачивают налог, как правило, в бюджет областного центра. Таким образом, в настоящее время существует зависимость построения межбюджетных отношений с муниципальными образованиями области от решения других крупнейших налогоплательщиков о способе уплаты налога.

2) Во многих муниципальных образованиях, в бюджетах которых поступления налога на прибыль занимают значительный удельный вес, высок риск зависимости бюджета от единственного налогоплательщика.

2. Решением совместного заседания комитетов Законодательного Собрания области по вопросам бюджетной, налоговой и финансовой политики и по вопросам деятельности органов государственной власти, местного самоуправления, внешних связей и общественных объединений на тему «Реализация Федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» на уровне муниципальных районов (городских округов). Проблемы. Пути решения» от 23 июля 2008 года было принято решение передать транспортный налог в бюджеты муниципальных образований.

3. Назрела необходимость изменения методики расчета дотаций муниципальным районам (городским округам).

4. В соответствии с протоколом заседания президиума Совета при Президенте РФ по развитию местного самоуправления от 18.12.2008 № 1 Министерству финансов РФ совместно с Министерством регионального развития РФ поручено в срок до 1 марта 2009 года внести в Правительство РФ предложения по закреплению на постоянной основе за местными бюджетами доходов от федеральных налогов.

В целях формирования оптимальных по концептуальному содержанию целесообразно предложить следующий план мероприятий:

1. Обобщение опыта регионального законодательства по закреплению федеральных налогов и сборов и региональных налогов за местными бюджетами.

2. Сравнительный анализ методик расчета дотаций муниципальным образованиям, используемых различными субъектами Российской Федерации.

3. Анализ изменения бюджетного и налогового законодательства с даты принятия Закона Оренбургской области «О межбюджетных отношениях в Оренбургской области» (ноябрь 2005 года).

4. Формирование единых подходов и принципов распределения и закрепления доходных полномочий.

5. Оценка использования налоговой, статистической и других видов информации для целей формирования методик и непосредственного расчета дотаций.

6. Анализ фактических данных, сложившихся во исполнение действующего законодательства, регламентирующего межбюджетные отношения, в том числе: анализ зависимости доходов местных бюджетов от структуры экономики территории и от крупнейших налогоплательщиков, анализ равномерности поступления доходов в областной и местные бюджеты области и другое.

7. Разработка законопроекта по внесению изменений в Закон Оренбургской области «О межбюджетных отношениях в Оренбургской области» непосредственно.

При разработке предложений необходимо обратить внимание в том числе на:

1) соответствие предлагаемой модели закрепления доходов принципам закрепления доходных полномочий;

2) соответствие предлагаемой модели закрепления доходов стратегии бюджетно-налоговой политики страны и области;

3) взаимосвязь закрепляемых доходных полномочий с имеющимися расходными полномочиями;

4) адекватность методологии (см. п.4 плана мероприятий);

5) объем и качество используемой информации;

6) учет налоговых льгот (освобождения от налогообложения, исключения из налоговой базы), установленных на федеральном уровне;

7) стимулирование муниципальных образований, прирастивших в отчетном году налоговую базу;

8) ограничение сроков согласования с муниципальными образованиями исходной информации.

8. Формирование концепции законопроекта.

В настоящее время среди федеральных и региональных налогов, по которым органы власти субъектов РФ предусматривают нормативы отчислений в местные бюджеты, преобладают налог на прибыль организаций, транспортный налог, акцизы, налог на игорный бизнес и практически отсутствует налог, взимаемый по упрощенной системе. Тем не менее, при построении модели распределения данного платежа между уровнями бюджетов следует учитывать совокупность прав региональных органов власти и потенциальные возможности муниципальных образований влиять на развитие видов деятельности, облагаемых по условиям специального режима. Согласно п. 3. ст. 346.25.1. Налогового кодекса РФ «Особенности применения упрощенной системы налогообложения индивидуальными предпринимателями на основе патента» решение о возможности применения индивидуальными предпринимателями упрощенной системы налогообложения на основе патента на территориях субъектов РФ принимается соответствующими региональными законами. Эти законы определяют размер потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода (в пределах, предусмотренных пункт 7 статьи 346.25.1 Налогового кодекса РФ), по видам деятельности, перечисленным в пункте 2 статьи 346.25.1 Налогового кодекса РФ (по которым разрешается применение индивидуальными предпринимателями упрощенной системы налогообложения на основе патента). Вместе с тем, условия для функционирования малого предпринимательства, которое составляет массу налогоплательщиков по режиму упрощенной системы налогообложения, чаще всего организуются и поддерживаются усилиями городских и районных администраций. Это подтверждает влияние муниципального уровня на развитие потенциала таких видов деятельности. Таким образом, передача на муниципальный уровень поступлений от уплаты единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, позволило бы увеличить доходную базу местных бюджетов, повысить заинтересованность органов местного самоуправления в развитии малого предпринимательства и его налоговой базы. Целесообразно утвердить следующие нормативы отчислений в зависимости от типа муниципального образования: для муниципальных районов – 60%, городских округов – 90%, поселений – 30%.

Таким образом, следует обоснованно определить для каждого типа муниципального образования налоговые доходы, по которым органы местного самоуправления имеют возможность экономически воздействовать на величину налоговой базы. Выбор наиболее оптимального подхода к распределению налоговых доходов между бюджетами разных уровней создает предпосылки для повышения качества управления финансами, предоставления бюджетных услуг, а, следовательно, укрепления основ бюджетного федерализма.



## Особенности страховой защиты от предпринимательских рисков

Рапницкая Н.М. (Мурманск, МГТУ, кафедра ФБУиА)

Под предпринимательским риском понимают риск, возникающий при осуществлении предпринимательской деятельности, связанной с производством товаров, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерческой деятельностью, осуществлением научно-технических проектов.

Развитие предпринимательства в России, связанно с непредвиденными ситуациями, степень которых зависит от политической, экономической и социальной ситуации, требует страховой защиты, осуществления страхования предпринимательских рисков.

Передача риска страховой компании привлекательна не только в силу доступности и экономичности страхования, но и разнообразием выполняемых страхованием, например, таких функций как: предупреждению, пресечению, и возмещению хозяйственных ущербов.

Объектом страхования предпринимательских рисков ГК РФ называет имущественные интересы, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности.

Перечень убытков, компенсируемых страховщиком при наступлении страхового случая, определяется соглашением сторон и указывается в договоре страхования. Однако, не все риски характерные для хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, могут быть застрахованы. Критерии оценки риска на предмет возможности их страхования вытекают из экономической сущности страхования. Событие, рассматриваемое в качестве предпринимательского риска, должно обладать признаками вероятности, случайности его наступления и возможности количественного измерения размера возможного ущерба.

С учетом этого, критерии, позволяющие отнести риски в группу страховых, следующие:

- риск должен быть возможным, носить случайный характер;
- факт наступления страхового случая неизвестен во времени и пространстве;
- риск должен быть чистым, то есть не иметь потенциальной возможности причинения убытка;
- риск (преимущественно) должен быть субъективным;
- к риску может быть применен закон больших чисел;
- последствия риска должны быть объективно измеримы, иметь денежное выражение;

-страховое событие не должно принимать размеров катастрофического бедствия;

-страховая защита должна производиться в общественных интересах.

Решение о возможности страхования предпринимательского риска, зависит от стоимости страховой услуги, определяющей уровень расходов на организацию страховой защиты.

Законом «Об организации страхового дела в РФ» страхование предпринимательских рисков выделено в отдельную группу видов имущественного страхования.

По договору имущественного страхования может быть застрахован риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по независящим от предпринимателя обстоятельствами, например:

риск неисполнения договорных обязательств контрагентом страхователя; риск снижения объемов продаж; риск потери портфельных инвестиций и доходов; инновационные риски; риск увеличения затрат на производства; риск банкротства и др.

Предпринимательский риск можно определить как случайное событие, в результате которого предприниматель несет убытки, дополнительные расходы, уменьшение получаемых доходов, возникающих в ситуации неопределенности, носящих субъективно-объективный характер (аварии, стихийные бедствия, политический, коммерческий и др.), обуславливающие необходимость страхования с целью привлечения внешних источников возмещения причиненных убытков.

Ответственность страховщика по договору страхования зависит от вида предпринимательской деятельности. Исходя из направленности, которой и объекта приложения капитала выделяют:

1) Производственное предпринимательство, осуществляемое в сфере материального производства.

2) Торговое предпринимательство, где предприниматель выступает в роли посредника между производителем и потребителем.

3) Финансово-кредитное предпринимательство, где предметом купли продажи выступают деньги, ценные бумаги, валюта.

4) Посредническая предпринимательская деятельность.

В зависимости от среды предпринимательской деятельности проявляются особенности риска. Наряду с общими рисками, действию которых подвержены все без исключения виды предпринимательства (риск неплатежеспособности, инфляционный риск и т. д.), есть специфические виды риска, характерные для определенных видов деятельности, например, производственный риск, экологический риск.

Из-за многообразия видов предпринимательской деятельности исчерпывающего перечня предпринимательских рисков в настоящее время

нет. Но выделение ключевых из них позволяет обозначить различные возможности хозяйствующих субъектов и использовать механизм страхования в целях снижения степени влияния этих рисков на предпринимательскую деятельность.

Страховая защита может осуществляться с помощью:

-страхования имущества, гарантирующего компенсацию ущерба в случае гибели или повреждения его;

-страхования гражданской ответственности, возмещающего потери предпринимателя в связи с необходимостью покрытия вреда, причиненного его деятельностью третьим лицам;

-личного страхования, обеспечивающего страхователям получения страхового обеспечения в случаях необходимости получения медицинской помощи, выхода работника на пенсию и т. д.

Развитие страхования предпринимательских рисков в России необходимо так же и для привлечения инвестиционных ресурсов в экономику страны. Из факторов, сдерживающих сегодня развитие страхования предпринимательских рисков следует выделить: отсутствие аналитических данных по статистике страхования предпринимательских рисков и уровню страховых выплат.

Государственная поддержка страхования предпринимательских рисков через совершенствование государственного надзора может предусмотреть совершенствование нормативно-правовой базы в развитии страховой защиты предпринимательской деятельности, через введение типовых правил, страхования, утверждение типовых форм договоров страхования.

Кроме того, страхование предпринимательства имеет огромное значение для дальнейшего развития внешнеэкономических связей России. Эффективная и надежная система страховой защиты предпринимательства будет способствовать установлению надежных партнерских отношений с зарубежными странами, в том числе и международных страховых отношений.

Таким образом, можно сделать вывод, что:

1) Для формирования эффективной системы страхования предпринимательских рисков необходимо создание в России законодательной базы применительно к современным рыночным условиям, обеспечивающее сбалансированное удовлетворение и страхователя и страховщика.

2) Разработка программы страхования предпринимательских рисков на государственном уровне, будет способствовать формированию адекватной международным требованиям законодательной базы и улучшению страховых технологий в сфере предпринимательской деятельности.

3) Внедрение современных страховых технологий в системе страхования предпринимательских рисков будет способствовать эффективному функционированию российского страхового рынка.

## Особенности механизма секьюритизации активов

Стоян А.А. (г. Мурманск, e-mail: saa2806@rambler.ru)

**Аннотация:** Целью данной статьи являлось описание процесса секьюритизации активов, а также анализ подходов к регулированию правового статуса создаваемого спецюрлица.

**Abstract:** The aim of the paper is to describe asset securitization process and also to analyze different approaches to law regulation of newly established SPV.

Механизм секьюритизации, появившийся более 30 лет назад в США, и стал своего рода революцией в банковском и финансовом секторе. На сегодняшний день секьюритизацию активов называют одной из важнейших финансовых инноваций второй половины XX в., давшей новый импульс развитию глобальной финансовой индустрии. Крупнейшие финансовые и промышленные корпорации мира используют этот высокоэффективный инструмент для рефинансирования своих активов и управления рыночными рисками.

Процесс секьюритизации представляет собой весьма сложную многоэтапную операцию, в которую вовлечено множество финансовых учреждений и используются различные инструменты финансового рынка.

Выделенные активы (Assets) предприятия (Originator), которые дают право на получение денежных выплат, собираются в единый пул, затем он рефинансируется путем выпуска ценных бумаг (Asset-Backed Securities). Из денежных платежей, генерируемых данным пулом активов, в дальнейшем выплачивается сумма основного долга и проценты по выпущенным ценным бумагам. Активы могут принадлежать как банкам, так и нефинансовым организациям, например торговым или промышленным предприятиям, лизинговым или авиакомпаниям.

Основной механизм секьюритизации состоит в том, чтобы сделать юридически самостоятельным диверсифицированный пул, содержащий однородное имущество (права требования), и по возможности отделить процесс рефинансирования от первоначального собственника активов, осуществив выпуск ценных бумаг на международных финансовых рынках. При этом активы originатора продаются специально созданному для этих целей юридическому лицу (Special Purpose Vehicle, SPV) и, как правило, полностью списываются с баланса предприятия (Off-Balance Sheet). Это Спецюрлицо обычно учреждается в юрисдикции, где не существует серьезных надзорных ограничений и обеспечивается налоговая нейтральность трансакции, имеет минимальный собственный капитал и финансирует покупку активов либо путем выпуска ценных бумаг.

Благодаря созданию Спецюрлица и передаче ему originатором финансовых активов последние приобретают юридическую

самостоятельность, не попадают более в сферу полномочий originатора и тем самым освобождаются от всех оперативных и хозяйственных рисков, связанных с его деятельностью. Таким образом, инвестор, принимая инвестиционное решение, может ориентироваться исключительно на качество активов (требований) и надежность структуры рассматриваемой сделки, оставив опасения, которые он обычно высказывает в отношении предприятия, привлекающего средства напрямую. В целях финансирования покупки этого имущества (активов) выпускаются ценные бумаги, для последующего обслуживания которых используется исключительно поток платежей, порождаемый переданными активами. Процентные и капитальные платежи при обслуживании этих ценных бумаг осуществляются непосредственно из данного потока платежей (Cash Flow). Пул активов вместе с другими видами дополнительного обеспечения непосредственно определяет объем ответственности (гарантийную массу) по выпущенным ценным бумагам. С учетом этой специальной формы обеспечения данные финансовые инструменты обозначаются как ценные бумаги (Securities), выпущенные с покрытием (Backed) в виде финансовых активов (Assets).

Деятельность по обслуживанию активов, т.е. по отражению операций в бухгалтерском учете, инкассо, взысканию непогашенной задолженности, а также по контролю за состоянием денежных требований, берет на себя агент по обслуживанию (Service Agent). Как правило, эти задачи поручаются originатору, с которым заключается договор на ведение дел. Представляется целесообразным, чтобы предприятие, которое в прошлом следило за состоянием активов (кредитных требований) и обслуживало их, продолжило это делать в будущем.

Для наблюдения за ходом сделки к ней подключается доверенное лицо (Trustee), которому передается приоритетное право распоряжения активами Спецюрлица и которое выполняет функции платежного агента по выпущенным ценным бумагам (ABS). Доверенное лицо и originатор, выступающий в качестве агента по обслуживанию активов (обслуживающей компании), получают за свою деятельность комиссионное вознаграждение, которое обычно выплачивается из разницы между порождаемым пулом активов потоком платежей (Cash In-Flow) и денежными средствами, передаваемыми инвесторам (Cash Out-Flow).

По причине чрезвычайной сложности обыкновенно используемых на практике схем секьюритизации активов сторонним инвесторам оказывается крайне затруднительно оценить надежность выпусков ABS. Для того чтобы обеспечить сравнимость рисков инвестирования в эти ценные бумаги и в существующие, давно известные финансовые инструменты, ход сделок секьюритизации активов непрерывно отслеживается и оценивается крупнейшими рейтинговыми агентствами. Посредством встраивания в схему дополнительных механизмов

повышения надежности, а также благодаря надлежащему структурированию сделки сегодня большинство эмиссий ABS получают первоклассные рейтинги.

В мировой практике существуют три основных подхода к регулированию правовой формы создаваемого спецюрлица:

1. Модель корпорации / SPV (Великобритания, Ирландия, Италия, Германия, Нидерланды): эмитентом является корпорация.

2. Модель фонда (Франция, Бельгия, Испания): эмитентом выступает фонд.

3. Модель траста: траст не используется в континентальной Европе.

Получаемый на уровне траста доход, как правило, не подлежит налогообложению. Включение в сделку траста не только минимизирует налоговое бремя эмитента, но и обеспечивает юридическое отделение пула финансовых активов, переданных трасту. В результате при банкротстве компании-оригинатора имущество траста, защищенного от банкротства, не подлежит консолидации с иными активами несостоятельного должника. Структурирование позволяет инвесторам продолжать получать платежи, порождаемые пулом активов, без каких-либо задержек и перерывов.

Существует различные типы эмитентов, создаваемых в форме траста. Самым простым является grantor trust - этот тип эмитентов характеризуется тем, что выплаты основного долга и процентные платежи, генерируемые секьюритизируемыми активами, просто «пропускаются» (pass through) через них и тем самым передаются инвесторам. Grantor trust может быть структурирован в виде ценных бумаг одного либо нескольких классов. При использовании данного вида траста для проведения секьюритизации ни один из классов ценных бумаг не может иметь преимуществ с точки зрения сроков выплат основного долга. По всем классам ценных бумаг выплата основного долга производится по идентичному графику, за исключением тех случаев, когда бумаги субординированного (младшего) класса принимают на себя убытки, связанные с невозвратом кредитов. Таким образом, средний срок обращения является одинаковым для всех классов ценных бумаг, выпущенных таким трастом. Трасты вида grantor trust могут быть использованы для секьюритизации практически любых долговых инструментов, но чаще всего - при секьюритизации автомобильных кредитов.

Трасты вида owner trust являются более гибким типом эмитентов, поскольку могут выпускать разнообразные классы ценных бумаг, которые имеют различные сроки погашения. Это позволяет привлечь более широкий круг инвесторов. В отличие от grantor trust, при использовании формы owner trust график выплат основной суммы может отличаться от временной структуры потока платежей, который генерирует покрытие. Трасты вида owner trust чаще всего используются при секьюритизации

автомобильных кредитов, образовательных кредитов, вторичных ипотек (HELs), кредитов, выдаваемых для приобретения оборудования.

Организационная форма revolving trust используется, как правило, при секьюритизации кредитов, выданных по кредитным картам, и кредитных линий в рамках вторичной ипотеки, в связи с возобновляемым характером покрытия. Существуют две отличные фазы в течение периода существования revolving trust: период возобновляемого кредита (или «револьверный» период) и период амортизации. В течение «револьверного периода» инвесторы получают только процентные платежи. Любые платежи в счет погашения суммы основного долга, производимые в этот период держателями кредитных карт, реинвестируются. В период амортизации основная сумма выплачивается либо равными долями в установленный промежуток времени, либо единовременно.

Траст вида master trust является одним из видов «возобновляемого траста», специально приспособленным для секьюритизации долговых обязательств по кредитным картам. Использование master trust позволяет эмитенту проводить несколько сделок секьюритизации на основе одного пула карточных счетов. Структура возобновленного master trust имеет несомненные преимущества, поскольку позволяет избежать издержек, связанных с учреждением и обслуживанием отдельных трастов для каждой сделки секьюритизации. Важной составляющей любой сделки секьюритизации является механизм повышения надежности ценных бумаг (Credit Enhancements), под которым понимается предоставление дополнительного обеспечения, например гарантий на случай неисполнения должниками обязательств или кредитных линий, улучшающих ликвидность, что позволяет улучшить кредитное качество активов, стабилизировать порождаемый ими поток платежей и тем самым сделать ценные бумаги более привлекательными для инвесторов. Целью повышения надежности является, прежде всего, повышение рейтинга и вытекающее отсюда возрастание спроса и ликвидности ценных бумаг.

В последние годы было разработано множество способов (техник), применимость которых зависит, в частности, от вида секьюритизируемых активов, степени известности определенных видов структурирования, рейтинга, который оригинатор хотел бы получить, и предпочтений инвесторов.

### **Список литературы:**

1. Бэр Х. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Пер. с нем.: под редакцией О.М. Иванова – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 437 с.



2. Дэвидсон Э. Секьюритизация ипотеки: мировой опыт, структурирование и анализ / Пер. с англ.: под редакцией В.М. Смородинова – М.: Вершина, 2007. – 590 с.
3. Селивановский А. Конструируем SPV // Рынок ценных бумаг. – 2005. – №13. – С. 29-35

## **Анализ проблем развития рынка секьюритизации в Российской Федерации**

**Стоян А.А.** (г. Мурманск, e-mail: [saa2806@rambler.ru](mailto:saa2806@rambler.ru))

**Аннотация:** Несмотря на широкое внедрение института секьюритизации активов по всему миру, в России данная структура получила свое развитие совсем недавно. Хотя рост рынка секьюритизации показывает высокие темпы, существует масса проблем, в достаточной степени сдерживающих его развитие. В данной статье произведен анализ текущих проблем, препятствующих развитию рынка секьюритизации.

**Abstract:** In spite of wide implementation of asset securitization institute in the world, this structure has been introduced in Russia recently. Although growth rate of securitization market is high, there are a lot of problems which decelerate its development. Analysis of current problems of securitization market has been carried out in this paper.

В процессе данного исследования нами были выявлены текущие проблемы и перспективы развития института ипотеки в российской Федерации.

Первый шаг в установлении правовых механизмов секьюритизации в России был сделан с принятием Федерального закона от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах». Таким образом, российский законодатель отказался от идеи принятия базового законодательного акта о секьюритизации активов с описанием новых видов ценных бумаг, ограничившись изданием узкоспециализированного закона, касающегося одного вида ABS (Asset-backed securities).

Прошло более трех лет, прежде чем в России произошел первый выпуск ипотечных ценных бумаг в соответствии с Федеральным законом «Об ипотечных ценных бумагах» - речь идет о выпуске в декабре 2006 года облигаций с ипотечным покрытием АКБ «Совфинтрейд» на сумму 3 млрд. рублей.

В марте 2005 г. рабочая группа Международной Финансовой Корпорации (International Financial Corporation, IFC) опубликовала свой заключительный Доклад с рекомендациями по совершенствованию российского законодательства. В Докладе Международной Финансовой Корпорации (IFC) анализируется законодательство РФ и предлагаются изменения, которые должны стимулировать развитие секьюритизации в России.

По мнению Международной Финансовой Корпорации (IFC), наиболее обоснованным и надежным путем реализации реформы

российского законодательства является принятие закона, специально посвященного секьюритизации активов, а также внесение изменений в ряд действующих законов. В докладе Международная Финансовая Корпорация не ставила перед собой задач комплексного правового анализа всех вопросов, потенциально возникающих в этой связи, а лишь кратко обсудила ключевые правовые и регулятивные препятствия для осуществления сделок секьюритизации активов в России.

Развитие секьюритизации в России сдерживают различные проблемы. Одной из самых актуальных является информационная проблема. В России пока отсутствует база данных по ипотеке, которая содержала бы исчерпывающую статистическую информацию о темпах досрочного погашения ипотечных облигаций, количестве и размере выданных кредитов по регионам, ипотечных ставках. Нет единой базы данных по ипотечному кредитованию. Доступность статистики досрочных погашений помогла бы в прогнозировании темпов досрочного погашения, а следовательно в оценке *prepayment risk*.

На наш взгляд, государство, которое ставит себе цель развития ипотечного рынка, должно позаботиться о выполнении информационной функции независимым агентством или статистическим бюро и способствовать созданию единой базы данных. Не исключено, что решение проблемы возможно и «снизу»: заинтересованные участники рынка (при поддержке властей) могли бы сформировать некоммерческую организацию, решающую те же задачи. Мы полагаем, что со временем проблема нехватки информации тем или иным путем будет решена.

Также стоит рассмотреть проблемы экономического характера, большинство из которых связаны с молодостью российского рынка, такие как:

1. Российский банковский рынок переживает фазу бурного объемного роста. В этой ситуации банки заняты освоением и раскруткой в первую очередь стандартных продуктов;

2. Разношерстность кредитной массы, подлежащей секьюритизации, делает подобные облигации в глазах инвесторов непрозрачными и рисковыми. Соответственно, растет плата за риск и сокращается итоговая маржа банка;

3. Недостаточное развитие крупных институциональных инвесторов (пенсионных фондов, страховых компаний, инвестиционных фондов), которые обычно являются целевыми группами при размещении ценных бумаг секьюритизации;

4. Неготовность российских инвесторов к новым инструментам;

5. Короткая кредитная история России и российских банков.

На наш взгляд, эти вопросы со временем будут решены сами собой: приход новых банков на ипотечный рынок и рост масштабов рынка будут способствовать формированию вторичного рынка и здоровой

конкуренции. Это поможет сделать ипотеку более рыночным инструментом. Необходимо также развитие кредитования под залог имеющейся недвижимости, новостроек, отработка механизма улучшения жилищных условий с помощью кредитов, и т.д.

Для ускорения процесса секьюритизации в России стал развиваться быстрее и рынок ипотечных ценных бумаг сформировался, необходимо, во-первых, выдать достаточное количество ипотечных кредитов, во-вторых, создать законодательное пространство, которое должно учитывать интересы не только продавцов ипотечных ценных бумаг, но и покупателей.

На наш взгляд, основными проблемами, препятствующими развитию института секьюритизации в Российской Федерации, являются законодательные. Можно выделить несколько блоков проблем, которые следует решить на законодательном уровне.

Первый блок: ограниченность передачи прав (требования) в порядке уступки; не признание судами уступки будущих прав требования; определение организационно-правовой формы специальной инвестиционной компании; отмену лицензирования специальной инвестиционной компании.

Как предложение, стоит внести следующие поправки:

1. В Гражданский кодекс РФ: изменения в ст. 50 (описание SPV - спецюрлиц), ст. 170 (регулирование true sale, вопросы мнимой и притворной сделок при секьюритизации), ст. 336 (прямое разрешение залога денежных средств и средств на счетах), ст. 382 (прямое разрешение уступки будущих требований).

2. В Федеральный закон «О рынке ценных бумаг»: нормы о трастовом управляющем, нормы об облигациях с залогом покрытия (установить, что такие облигации являются обеспеченными, определить покрытие), нормы нескольких выпусках облигаций, обеспеченных одним покрытием, аналогичные имеющимся в Законе «Об ипотечных ценных бумагах».

Второй блок: введение нового способа обеспечения обязательств; установление порядка налогообложения сделок по секьюритизации активов; определение особенностей процедуры банкротства юридических лиц, участвующих в процессе секьюритизации; регулирование деятельности ипотечных агентов и SPV.

Как предложение, стоит внести следующие поправки:

1. В Налоговый кодекс РФ: нормы, аналогичные нормам об ипотечных агентах (освобождение от включения поступлений от покрытия при расчете налога на прибыль) и освобождение от НДС при уступке в SPV для целей секьюритизации.

Третий блок: установление возможности залога прав требований для обеспечения ценных бумаг при секьюритизации; расширение перечня прав

требований, которые могут уступаться; отсутствие норм трастовых инвестиционных фондов.

Как предложение, стоит внести следующие поправки:

1. В Федеральный закон «Об инвестиционных фондах»: нормы об особой категории фондов, трастовых инвестиционных фондах. Паи таких фондов должны обращаться только среди квалифицированных инвесторов. С учетом этого нормы о трастовых фондах должны носить по преимуществу диспозитивный характер и давать возможность организаторам сделки выпускать биржевые бумаги практически с любыми условиями.

На наш взгляд, у российского ипотечного рынка имеется еще много проблем, многие из которых должно взять на себя государство. Тем не менее, дальнейшие перспективы у рынка секьюритизации прекрасные. В конечном итоге становление ипотеки как развитого рыночного механизма неминуемо произойдет в процессе развития конкуренции и ипотечной секьюритизации. В результате будут достигнуты высокие темпы роста ипотечного рынка и снижение ставок по ипотечным кредитам для населения. Класс ипотечных бумаг через несколько лет займет прочное положение на рынке российских облигаций.

#### **Список литературы:**

1. Федеральный закон Российской Федерации от 11 ноября 2003 года №152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» (в редакции от 21.08.2006 г.) [Электронный ресурс]. – Консультант Плюс: Версия Проф. - Электрон. дан. и прогр. - ЗАО «Консультант Плюс». – Москва. – 1992-2008. – Режим доступа: Локальная сеть МГТУ. – Загл. с экрана.
2. Котлов А. Формирование российского рынка ипотечных ценных бумаг // Рынок ценных бумаг. – 2006. – №22. – С. 44-47
3. Создание правового и рыночного фундамента для развития рынка секьюритизации в России. – Рекомендации Европейского Форума Секьюритизации, февраль 2007. – 2007 [Электрон. ресурс]. – Электрон. Дан. – 31.05.2007. – Режим доступа: <http://www.nfa.ru/doc/secdoc-rus2007.pdf>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
4. Анисимов А., Ипполитов А. История российской секьюритизации // Рынок ценных бумаг. – 2006. – №11. – С. 27-36
5. Секьюритизация активов в России (Аналитический доклад). – СРО «Национальная Фондовая Ассоциация». – 2006 [Электрон. ресурс]. – Электрон. Дан. – 31.05.2006. – Режим доступа: <http://www.nfa.ru/nfa2/projects/doc/sec-doc-rus.pdf>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.

## Преимущества кредитных карт перед потребительским кредитом

**Хетагуров Г.В.** (*г. Владикавказ, Северо-Кавказский горно-металлургический институт, факультет финансов и экономики, кафедра «финансов и кредита», [ace-crem@mail.ru](mailto:ace-crem@mail.ru)*)

**Аннотация:** Данная статья посвящена вопросам функционирования платежных карт и потребительского кредита. Рассматриваются особенности кредитования с использованием и спецификой кредитных карт и потребительского кредитования. Даны рекомендации по дальнейшему развитию кредитных карт в РФ.

В настоящее время идет процесс вытеснения потребительских кредитов и экспресс - кредитов кредитными картами. Кредитные карты стали удобнее и выгоднее кредитов наличными денежными средствами. Рынок кредитных карт стал одним из динамично развивающихся сегментов банковской розницы.

В СМИ рассматриваются о преимуществах кредитных карт об их предназначении и использовании. Однако в СМИ не исследуют преимущества кредитных карт перед другими видами потребительских кредитов. Считаю необходимым, более подробно раскрыть преимущества кредитных карт перед потребительским кредитом.

Далее исследуем преимущества кредитных карт перед потребительским кредитом.

Первое преимущество это наличие льготного периода кредитования: если клиент погашает всю задолженность по кредитной карте в течение льготного периода, проценты по кредитной карте не начисляются. Как правило у различных КО этот период составляет от 30-55 дней.

Второе преимущество следует отнести банкоматы с системой cash-in, принимающие наличности, с помощью которых можно погашать кредиты по карте.

Также, существует схема cash back. Оплачивая покупки картой cash back, ее держатель ежемесячно получает определенный процент, как правило, он составляет 1%.

Рынок карт для потребителей становится более клиентоориентированный и разнообразный. Почти у каждого банка разработана система скидок для держателей карт в магазинах - партнерах банка. Некоторые КО на базе кредитных карт совместно с партнерами развивают комбрендинговые карты. Большинство КО на сегодняшний день оформляют кредитные карты довольно быстро за 3-4 рабочих дня. А вот в торговых точках можно оформить моментальные кредитные карты,

например, Visa Classic Instant Issue и другие. Эти карты по своему функционалу практически не уступают обычным классическим картам. Сравнительная характеристика кредитной карты и потребительского кредита приведена ниже в таблице 1.

Таблица 1.

Сравнительная характеристика кредитной карты и потребительского кредита

Характеристики	Кредитная карта	Потребительский кредит
Процентная ставка	17-22%	16-23%
Штрафные санкции	От 30-50% от суммы просрочки	От 0,9-3% в день от суммы просрочки
Сроки оформления	10-14 рабочих дня	5-7 рабочих дня
Бонусы, скидки	да	нет
Возможность досрочного погашения	всегда	Не всегда (штрафные санкции)

В ближайшее время не следует ожидать снижения процентной ставки, как по кредитным картам, так и по потребительскому кредиту. Из-за сложностей на финансовом мировом рынке и снижение ликвидности на западном рынке, процентные ставки останутся на прежнем уровне, а в некоторых КО может и вырасти.

Сливки с рынка потребительского кредитования давно сняты. Потребительские кредиты не приносят ту прибыль, которую она приносила 2-3 года назад. Благодаря кредитным картам появились шансы у тех кредитных организаций, которые еще не успели или не могли выйти на рынок кредитования физических лиц. Вследствие этого кредитным организациям необходимо интенсивнее развивать этот сегмент рынка.

Обострившаяся конкуренция на рынке кредитных карт заставляет банки не только снижать проценты по кредитным картам, но и модернизировать свою продуктовую линейку, улучшения условия получения карт и повышения уровня обслуживания населения. Также этот бизнес не может развиваться без максимальной удобной для населения инфраструктуры по погашению кредитов. Для большинства крупных банков, считаем этот аспект основной задачей на сегодняшний день. Считаем, необходимо расширить сеть банкоматов с функцией cash-in, доработать возможности интернет-банкинга. И все это будет способствовать росту популярности кредитных карт у населения.

## **Роль государства в повышении инвестиционной привлекательности рыбного хозяйства**

**Царева С. В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра Финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита*)

**Аннотация:** В современных условиях для реализации Морской доктрины России обновление производственных мощностей рыбопромыслового флота должно стать одним из важнейших направлений реализации национальной промышленной политики.

В настоящее время отчетливо ощущается необходимость разработки методических аспектов развития рыбного хозяйства, анализ действий его новых экономических механизмов. Рыбохозяйственная деятельность была одной из приоритетных в экономической политике СССР, который уже в 70-е годы прошлого века сходил в тройку ведущих рыбопромысловых государств мира и во многом определял стратегию управления биоресурсами Мирового океана. В настоящее время для российской экономики отрасль не только не утратила своего значения, но и вышла на качественно новый уровень. Прослеживается очевидная связь между достижением главной цели рыбохозяйственной деятельности с обеспечением национальных интересов страны и укреплением ее геополитического положения. Абсолютное большинство стран, используя широкий арсенал государственной поддержки рыбохозяйственной деятельности, прежде всего, в значительных масштабах направляют денежные средства в добывающий сектор.

Рыбопромысловый флот составляет более 70% основных фондов рыбной отрасли. Эффективность работы флота и рациональность использования его производственных мощностей во многом определяет эффективность работы всей отрасли. Решать задачи, поставленные Морской доктриной России и Концепцией развития рыбного хозяйства по рациональному и экономически эффективному использованию водных биоресурсов, обеспечению продовольственной безопасности страны, оптимизации промысла в российских экономических зонах и расширения промысла в удаленных районах Мирового океана, возможно лишь при условии, что рыбопромысловый флот будет иметь соответствующий этим задачам технический уровень. Этот уровень предприятия рыбопромыслового флота смогут достичь, реализуя инвестиционную политику по двум направлениям. Во-первых, приобретая суда новостроя. Во-вторых, модернизируя имеющиеся суда, до необходимого технического



уровня, что позволит выпускать конкурентоспособную продукцию и обеспечивать требуемый объем вылова (2).

Показатели потребности отрасли и регионов в новых мощностях, согласно Концепции развития рыбного хозяйства, представлены в таб. 1.

Таблица 1

Прогноз потребности комплекса в вводе новых производственных мощностей на период до 2020 г.

	2010г.	2015	2020
		г.	г.
1. Необходимый вылов в целом по флоту отрасли, тыс. т	4200,0	4541,7	4606,7
1.1 Дальневосточный регион	2700,0	2915,0	2920,0
1.2 Европейский регион	1298,3	1410,0	1470,0
2. Возможный вылов действующими судами в целом по отрасли, тыс. т	3601,7	2913,1	1979,8
2.1 Дальневосточный регион	2350,0	1900,0	1390,0
2.2 Европейский регион	1080,0	870,0	500,0
3. Потребность в новых мощностях в целом по отрасли, тыс. т	598,3	1628,6	2626,9
3.1 Дальневосточный регион	350,0	1015,0	1530,0
3.2 Европейский регион	218,3	540,0	970,0

Как показывают данные таблицы, необходимый объем вылова биоресурсов неуклонно должен увеличиваться к 2020г. Развитие рыбного хозяйства будет наблюдаться за счет Дальнего Востока и европейской части территории России. Чтобы решить эту задачу, необходимо строительство новых судов различных типов и постепенный ввод их в эксплуатацию. Прогноз потребности в судах новостроя на период до 2020 г. представлен в таб. 2.

Таблица 2

Прогноз потребности в капитальных вложениях на создание новых судов до 2020г., млн. дол.

Группы судов	2007-2010гг.	2011-2015гг.	2016-2020гг.	Всего за 2007-2020гг.
Добывающие суда	1208,5	2184,9	1850,0	5243,4

Приемно-транспортные суда	192,5	298,5	320,5	811,5
Суда, обеспечивающие федеральные функции промышленного рыболовства	295,3	659,2	103,1	1057,6
Суда вспомогательного флота	119,5	266,6	314,2	700,3
Всего	1815,8	3409,2	2587,8	7812,8

На сегодняшний день около 73% всех судов рыбопромыслового флота эксплуатируются свыше нормативного срока службы: численность судов с возрастом 16-20 лет и более составляет около 80% от общего количества добывающих судов отрасли. Флот Северного бассейна не является исключением. Продление нормативного срока службы судов возможно в среднем на 7-12 лет при оптимальном технико-эксплуатационном режиме. В настоящее время в сложившихся условиях это является вынужденной и необходимой мерой, значительно сокращающей потребность в судах новостроя и финансирования процесса их создания. Однако наличие в рыбопромысловом флоте большого количества судов со сверхнормативным сроком службы говорит о высокой степени их физического и морального износа, и это одна из основных причин постоянного снижения эффективности работы флота, сокращения объемов вылова до 40 тыс. т в год.

Производственный потенциал флота и его производственные мощности постоянно сокращаются. В то же время по отчетным данным даже в российских экономических зонах регулярно недоиспользуются значительные запасы водных биоресурсов, в том числе высокорентабельных объектов лова. Именно наличие крайне морально и физически устаревших судов и нерациональное их пополнение стало главной причиной падения общих годовых объемов добычи рыбных ресурсов, и как следствие, недостаточное обеспечение сырьем береговых рыбоперерабатывающих предприятий. Достаточно спорным является существующее мнение, что повышение вылова и экономической эффективности работы флота можно достигнуть за счет модернизации. В условиях, когда больше 70% судов уже отслужили свой нормативный срок, в большинстве случаев существенная и дорогостоящая модернизация, связанная с повышением промысловых возможностей судна, повышением его энерговооруженности, заменой промыслового и технологического комплексов, изменение численности экипажа, экономически не целесообразна. Модернизация необходима и целесообразна, только для поддержания технического состояния судов на приемлемом уровне и обеспечении его соответствия условиям промысла (1).

При условии сохранения существующего состояния рыбопромыслового флота и политики реновации его основных средств можно ожидать следующего развития событий: за счет продления сроков эксплуатации судов и периодического приобретения, старых средне- и малотоннажных судов иностранной постройки, общая численность этих судов сохранится, что обеспечит добычу наиболее рентабельных объектов лова в зоне России и ближайших к ней районах промысла. Промысел в удаленных районах Мирового океана, обеспечиваемый крупнотоннажными судами будет сокращаться по мере их списания.

Проведение национальной промышленной политики в области рыболовства мы видим в поэтапности ее реализации. Первый этап (2007-2010 гг.) характеризуется тем, что инвестиционная привлекательность отрасли близка к нулю, т. к. только 40% предприятий отрасли получают прибыль в результате производственно-хозяйственной деятельности. В такой ситуации государство должно занимать активную позицию и способствовать проведению предприятиями флота стабильной реновационной политики путем прямого финансирования инвестиционных проектов и программ.

На втором этапе (2011-2015 гг.), при существующем механизме государственной поддержки, предприятия флота смогут сформировать инвестиционный потенциал такой величины, которая бы позволила проводить политику расширенного воспроизводства на условиях самофинансирования. Инвестиционная привлекательность отрасли безусловно будет увеличиваться, что должно привести к прямой заинтересованности частных инвесторов для вложения капиталов в обновление и модернизацию предприятий флота. Несомненно, в этот период будет происходить процесс укрупнения предприятий флота, т. к. небольшие предприятия, как показали наши расчеты, имеющие на вооружении 1-2 судна, будут не способны решать вопросы повышения своей инвестиционной активности. Практика показывает, что только крупные предприятия могут проводить инвестиционную политику и повышать инвестиционную активность (например, путем создания холдингов и других организационно-правовых форм) или предприятия средних размеров, но при условии соблюдения оптимального технико-эксплуатационного режима имеющихся на вооружении судов (3).

На третьем этапе (2016 г. и последующие годы) удельный вес государственных капитальных вложений в отрасль должен быть сведен к минимуму, а удельный вес собственных источников финансирования инвестиций судовладельцев и частного капитала инвесторов, безусловно, будет преобладающим. Прогноз изменения состава источников финансирования капитальных вложений в отрасли приведен в таб. 4.

Таблица 4  
Источники финансирования инвестиционной деятельности рыбной  
отрасли на период до 2020 г., в %

Источники финансирования	2007-2010 гг.	2011-2015 гг.	2016 г. и далее
1. Государственные средства	ок. 100	60	до 10
2. Собственные средства судовладельцев	-	30	50
3. Внешние источники (средства инвесторов)	-	10	40

Приведенные количественные характеристики являются нашей экспертной оценкой. Она, безусловно, характеризует те тенденции, которые будут наблюдаться в изменении структуры источников финансирования инвестиционной деятельности в отрасли.

По-нашему мнению, для увеличения инвестиционной привлекательности рыбопромыслового флота необходимо будет провести ряд государственных организационных и нормативных мероприятий, таких как:

1) реформирование нормативно-правовой базы отрасли (упорядочить объем квот для судовладельцев, приобретающих новые суда, гарантировать им предоставление кредитов на приемлемых условиях и налоговых, таможенных и других льгот, ограничить импорт рыбопродукции без глубокой ее переработки и т. п.;

2) создание специализированной структуры, осуществляющей координацию между государством, судовладельцами и частным капиталом;

3) изменение структуры и состава источников финансирования капитальных вложений (бюджетные средства должны направляться на строительство новых судов);

4) увеличение эффективности капитальных вложений за счет увеличения прибыли и уменьшения срока окупаемости;

5) совершенствование лизинговых отношений через реализацию государственной контрактной системы.

В конечном итоге, инвестиционная привлекательность отрасли будет расти, а инвестиционный потенциал предприятий флота сможет быть сформирован за счет средств судовладельцев и частного капитала.

Таким образом, реализация инвестиционной политики для предприятий промыслового флота на начальном этапе невозможна без активного вмешательства государства, которое в последующем будет снижаться за счет постепенного наращивания инвестиционного потенциала предприятиями отрасли и увеличения объемов средств частных инвесторов.

### **Список используемой литературы:**

1. Гордеев, А. В. Состояние и перспективы развития рыбного хозяйства России/А. В. Гордеев//Рыбное хозяйство.-2005.-№4.-С.3-5.
2. Кокорев, Ю. И. Социально-экономические последствия участия государства в управлении рыбохозяйственным комплексом (прошлое и настоящее)/Ю. И. Кокорев //Рыбное хозяйство.-2005.-№5.-С. 24-28.
3. Романов, Е. А. Инвестиционная деятельность в рыбном хозяйстве / Е. А. Романов//Рыбное хозяйство.-2005.-№6.-С. 22-25.

## Суть налоговой политики РФ сквозь призму функций, выполняемых налогами

**Цокова В.А.** (г. Владикавказ, СКГМИ (ГТУ), кафедра «Бухгалтерского учета, анализа и аудита», e-mail: [vika\\_halina@mail.ru](mailto:vika_halina@mail.ru))

**Annotation:** One of the major instruments of realisation of economic policy of the state always were and taxes which at market relations become the real lever of state regulation of economy continue to remain.

Основоположником научной теории налогообложения по праву считается шотландский экономист и философ Адам Смит (1723 – 1790 гг.). В 1776 г. в свет вышла книга А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов». Именно в этой книге впервые были обозначены основополагающие принципы системы налогообложения, которые не потеряли своей актуальности и в наше время. Суть их заключается в справедливости, определенности, удобности и эффективности. С развитием экономической теории и практики хозяйствования их можно расширить, добавить к ним принцип стабильности, однократности обложения, выбора надлежащего источника и объекта налогообложения.

В общественной жизни налоги выполняют ряд функций. При этом нельзя не отметить, что в настоящее время в экономической науке нет единого, устоявшегося мнения по поводу их количества. Одни ученые выделяют только две функции – фискальную (в учебном пособии «Налоги» под редакцией академика РАЕН Д.Г. Черника данная функция представлена как распределительная (2)) и экономическую<sup>1</sup>. Другие считают, что кроме выше перечисленных функций налоги выполняют, по меньшей мере, еще четыре: распределительную (в учебнике д-ра эк. наук, профессора П.И. Вахрина данная функция представлена как регулирующая (1)), стимулирующую, социальную и контрольную. Все позиции имеют право на существование, так как функции налога не могут существовать независимо одна от другой, они взаимосвязаны, взаимозависимы, в них находит свое проявление сущность налогов как экономической категории, которая состоит в изъятии государством в свою пользу определенной части валового внутреннего продукта в виде обязательного платежа.

По мнению автора, функция налога – это проявление его сущности в действии, способ выражения его свойств. Функция показывает, каким образом реализуется общественное назначение данной экономической

---

<sup>1</sup> Некоторые ученые вместо названия «экономическая» употребляют термины «регулирующая» или «распределительная», закладывая в них тот же экономический смысл.

категории как инструмента стоимостного распределения и перераспределения доходов. В связи с вышеизложенным градация функций налогов видится нам следующим образом:

- фискальная – первоначальная функция налога, характерная для любого налога и любой налоговой системы. Сам налог является носителем этой функции;

- распределительная – вторая по значению и исторической эволюции налогов. С помощью данной функции государство перераспределяет финансовые ресурсы из производственной сферы в социальную (именно отсюда берет свое начало социальная подфункция);

- стимулирующая – вводя одни налоги и отменяя другие, государство стимулирует развитие определенных производств, регионов и отраслей, одновременно сдерживая развитие других. Иными словами государство регулирует деятельность своих экономических субъектов и в данном моменте стимулирующая функция выступает в форме регулирующей;

- контрольная – самая значимая функция для налогово-бюджетных институтов государства, определяющая эффективность налоговой и бюджетной политики.

Государственные финансовые ресурсы и материальные условия для деятельности государства формируются при помощи основной функции налога – фискальной. Но, говоря о фискальной функции налогов, по мнению автора, следует иметь в виду, что здесь существуют пределы: ведь большие налоги в настоящем подрывают основу для их взимания в будущем. Поэтому фискальная функция должна сочетаться с распределительной и стимулирующей функциями налогов.

Доходная часть государственного бюджета РФ складывается из налогов с предприятий и организаций различных форм собственности, налога на добавленную стоимость, акцизов, таможенных доходов, налогов с населения, различных сборов и прочих платежей. Данные о доходах федерального бюджета за 2000 – 2008 гг. свидетельствуют о том, что в современной России посредством налогов формируется подавляющая часть бюджетного фонда, среднегодовой прирост налоговых доходов составляет 70%.

До перехода к рыночным отношениям, в условиях централизованной плановой экономики, налоговая система в нашей стране практически отсутствовала. В Советском Союзе налоги рассматривались как чуждый для социалистического государства элемент, поскольку в рамках единой социалистической собственности между государством и государственными предприятиями не могло возникнуть налоговых отношений. В 1989 году прибыли, составившей 268,2 млрд. руб. 98,7% было сформировано на государственных предприятиях, из которых 36% внесено в бюджет.

С началом экономических реформ 1991 г. произошла коренная ломка

прежнего механизма управления экономикой, замена его рыночными методами хозяйствования. Но, к сожалению, Андерс Ослунд – специалист по экономике Восточной Европы, экономический советник Правительства России с ноября 1991 по ноябрь 1994 г., охарактеризовал российскую систему налогообложения на начальном этапе ее функционирования следующим образом: «Российская налоговая система с самого начала представляла собой лоскутное одеяло из несоответствующих друг другу частей и со временем становилась все хуже» (3).

Как составной элемент бюджетного механизма налоговая система Российской Федерации начала создаваться в октябре – декабре 1991 г. с принятием ряда законодательных актов о налогах, сборах и пошлинах. Все новые налоги вводились с 1 января 1992 г. Логическим завершением формирования налоговой системы России как независимого государства было принятие Закона РФ от 27.12.1991 г. № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» (далее – Закон об основах налоговой системы). Данный закон являлся базовым документом в сфере налогообложения, устанавливал общие принципы построения налоговой системы, структуру и организацию сбора налогов, контроль за их взиманием, права и обязанности налогоплательщиков, перечень налогов, сборов, пошлин и других обязательных платежей, ряд иных основополагающих положений налоговой системы.

В соответствии с указанным Законом налоговая система характеризовалась как совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в установленном законом порядке. Под налогом, сбором, пошлиной и другим платежом понимался обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определяемых законодательными актами.

В соответствии с Законом об основах налоговой системы налоги по признаку принадлежности к уровню государственной власти были подразделены на следующие группы:

- 1) федеральные налоги;
- 2) налоги республик в составе Российской Федерации и налоги краев, областей, автономной области, автономных округов;
- 3) местные налоги.

С течением времени в налоговое законодательство РФ помимо базовых налоговых законов включались нормативные акты министерств и ведомств, которые представляли собой огромный пакет документов, иногда противоречащих законам и друг другу. Решение этой проблемы виделось в принятии Налогового кодекса РФ, регламентирующего основные правила взимания налогов в стране. Однако первая попытка (1996 г.) не увенчалась успехом. Только в 1998 г. была принята I часть Налогового кодекса РФ (Федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ,



вступил в силу 01.01.1999 г.) – базового акта, определяющего порядок функционирования системы налогообложения в России. Четыре главы части II Налогового кодекса, или специальной части, были введены в действие с 01.01.2001 г.

В Налоговом кодексе РФ (ст. 8) дано измененное и дополненное по сравнению с Законом об основах налоговой системы понятие налога, а также сбора.

Налог – обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Сбор – обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

Подводя итог вышеизложенному, отметим, что одним из важнейших инструментов осуществления экономической политики государства всегда были и продолжают оставаться налоги, которые при рыночных отношениях становятся реальным рычагом государственного регулирования экономики. Налоговая система РФ представлена совокупностью налогов, сборов, пошлин и других обязательных платежей, взимаемых в установленном порядке с плательщиков – юридических и физических лиц – на территории страны.

Успешному продвижению экономических реформ мешает многоступенчатость, сложность и нередко недостаточная ясность налогового законодательства, его многочисленные и не всегда обоснованные изменения. Осложняет положение также наличие многочисленных нормативных документов, издаваемых органами исполнительной власти, как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях.

### **Список литературы:**

1. Вахрин П.И. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во «Дашков и Ко», 2003. – с. 127.
2. Налоги: Учеб. пособие. – 5-е изд., перераб. и доп. / Под ред. Д.Г. Черника. – М.: Финансы и статистика, 2001. – с.42.
3. Ослунд А. Россия: рождение рыночной экономики: Пер. с англ. – М.: Республика, 1996. – с. 251.

**СЕКЦИЯ:  
"НАУЧНЫЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ  
ПРОБЛЕМЫ  
ЮРИСПРУДЕНЦИИ"**

## **Проблема оценки признательных показаний подозреваемых и обвиняемых**

**Безруков А.В.** (МГТУ, кафедра уголовного и административного права)

**Аннотация:** В статье рассматривается проблема оценки в качестве доказательств признательных показаний подозреваемых и обвиняемых. Приводятся основные уголовно-процессуальные и криминалистические требования, позволяющие использовать их в этом качестве.

Показания лица, признавшего себя виновным в инкриминируемом ему преступлении, требуют тщательной проверки и объективного закрепления. Одной из важнейших причин этого является необходимость своевременного выявления и изобличения оговоров и самооговоров. И потому совершенно не случайно уголовно-процессуальный закон предупреждает, что признание обвиняемым своей вины может быть положено в основу обвинения лишь при подтверждении признания совокупностью имеющихся доказательств (ст. 77 УПК РФ).

Весьма поучительно излагал это требование в 1901 году Н.А.Терновский: «По господствующему воззрению, это не более как улика (собственное признание вины – прим. А.Б.), одно из судебных доказательств и, следовательно, ни в коем случае не составляет безусловного доказательства, не устраняет применения начала внутреннего судейского убеждения при оценке уголовных доказательств...В судебной практике собственное сознание всегда представлялось излюбленным доказательством виновности по весьма понятной причине. Оно уменьшает количество тех затруднений, которые возникают в уголовном деле при отсутствии сознания, облегчает работу суда и дает ему возможность основать свое убеждение на этом сознании, не прибегая к утомительной и часто опасной борьбе с сомнением по делу. Но судебная практика постоянно свидетельствовала и о том, что собственное сознание подсудимого не всегда надежное доказательство и что оно нуждается в серьезной проверке для того, чтобы судья решился положить его в основание обвинительного приговора»(1).

Еще ранее, другой российский исследователь этого вопроса Яков Иванович Баршев в своей работе «Основания уголовного судопроизводства с применением к российскому уголовному судопроизводству», изданной в 1841 году в Санкт-Петербурге, следующим образом излагает условия, которые позволяют оценивать самоизобличающие показания подозреваемых (обвиняемых) как достоверные и ценные. «Наложение незаслуженного наказания столь же противоречит существу и требованиям высшего закона правды и

справедливости, как и освобождение от наказания виновных; между тем по опыту известно, что часто делается признание в преступлениях теми, которые вовсе не производили их для того, чтобы подвергнуть себя известному наказанию, достигнуть известных целей. Поэтому собственное признание может быть считаемо совершенно ценным только под известными условиями. Условия эти касаются: I. *Содержания его*; по содержанию то только признание может быть сочтено ценным, которое обнаруживает в себе *внутреннюю вероятность*; для этого необходимо: 1) чтобы признающийся был в состоянии сделать достаточное признание, т.е. чтобы как во время учинения преступления, так и во время признания он был в таком состоянии, чтобы мог правильно и вполне обозреть и видеть то отношение, которого касается его показание. 2) Чтобы он желал показать сущую истину. Это можно видеть из тех побуждений, которые могут понудить его говорить неправду, например, когда можно подозревать, что он сам себе желает зла по причине наскучения жизнью, фанатизма, или когда он из мщения ищет вовлечь в беду оговоренных им. 3) Внутренняя вероятность признания доказывается в особенности тем, когда в нем будут изложены все обстоятельства преступления, когда оно будет чуждо всех противоречий и согласно с обстоятельствами дела. II. Кроме содержания ценность признания зависит от *формы его* или *образа доставления*. В сем отношении ценным может быть сочтено: 1) Признание учиненное пред *полным судом* потому, что при этом от признающегося должно ожидать наибольшей серьезности в показании, так как ему неизвестны последствия такого признания, и он знает, что каждое его слово, произнесенное пред судом, имеет для него вес и значение. 2) Оно должно быть дано и выражено *действительно и точно*, а не быть только *подразумеваемым*, напр. из молчания обвиняемого и т.п. 3) Оно должно быть дано им произвольно и без всякого психического или физического принуждения, чтобы не оставалось потом никакой причины думать, что оно дано по страху и для устранения принуждения. *Русские законы* от *ценного* признания требуют: 1) чтобы оно было учинено добровольно; 2) в *судебном* месте пред судьей; 3) совершенно сходно с происшедшим действием; 4) чтобы в нем были показаны такие обстоятельства, по которым о достоверности и истине его сомневаться невозможно»(2).

В современной криминалистике и уголовном процессе эти требования стали аксиоматичными. «Важно не само признание, а сведения о фактах, обстоятельствах, соответствующих действительности. Признание не должно дезориентировать следователя и снижать его активность в поиске доказательств. Некоторые внешне бесконфликтные ситуации в действительности являются мнимобесконфликтными. Подозреваемый и обвиняемый создают подобную ситуацию с целью обмануть следователя, чтобы он потерял бдительность и тактическую активность, не искал объективные доказательства, подтверждающие их признательные

показания, от которых они в судебном заседании намерены были отказаться. Кроме того, мнимобесконфликтная ситуация позволяет скрыть обвиняемым (подозреваемым) еще не известные следствию эпизоды и сообщников преступных деяний, поскольку многие следователи и оперативные работники ограничиваются достигнутым, переходят к так называемому «закруглению» расследования, полностью теряя поисковую направленность»(3).

Сказанное позволяет сделать три вывода. Во-первых, признание подозреваемым (обвиняемым) своей вины есть обычное доказательство, одно из доказательств наряду с другими, и оно не имеет никаких преимуществ перед другими доказательствами. Во-вторых, «всякое предпочтение одного из видов или источников доказательств другим влечет за собой тенденциозность в расследовании и объективно является нарушением законности в доказывании. О ценности доказательства можно говорить, только определяя его место и роль в системе доказательств по конкретному делу»(4). И в-третьих, виновность подозреваемого (обвиняемого) может считаться доказанной только тогда, когда она установлена всей совокупностью собранных по делу доказательств с такой несомненностью и достоверностью, что вывод о виновности конкретного подозреваемого (обвиняемого) в совершении преступления не зависит от того, признал или не признал он себя виновным(5).

#### **Список литературы:**

1. Юридические основания достоверности доказательств / Составил Н.А.Терновский / Под ред. В.А.Томсинова. М., 2007. С. 132-133.
2. Баршев Я.И. Основания уголовного судопроизводства с применением к российскому уголовному судопроизводству. М., 2001. С. 54-55.
3. Криминалистика: учеб. / Л.Я. Драпкин, В.Н. Карагодин. М., 2007. С. 292-293.
4. Белкин Р.С. Избранные труды. М., 2008. С. 245.
5. Проблемы судебной этики / Под ред. М.С. Строговича. М., 1974. С. 125.

## **Коррупция как социально-правовое явление и основные направления борьбы с ней**

**Окулов А.В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «уголовного и административного права», e-mail: okulovav@mgtu.edu.ru)

**Аннотация:** В настоящей статье рассматриваются вопросы коррупции в России.

В период возникновения первых государств на востоке правители пытались решить проблему коррупции, создавали законодательства, которые должны были препятствовать развитию взяточничества.

Мздоимство упоминается и в русских летописях 13 века. Первое законодательное ограничение коррупционных действий принадлежит Ивану III. А его внук – Иван Грозный – впервые ввел смертную казнь в качестве наказания за чрезмерность во взятках.

При Петре I расцвела и коррупция и жестокая борьба с ней. Характерен эпизод, когда после многолетнего следствия был изобличен в коррупции и казнен сибирский губернатор Тагарин.

История борьбы советской власти с коррупцией характеризуется некоторыми чертами. Власть не признавала слово «коррупция», позволив ввести его только в конце 80-х гг. Вместо этого использовались термины «взяточничество», «злоупотребление служебными положениями», «попустительство» и т.п. Отрицая термин, отрицали понятие, а значит и само явление. Однако данный вопрос всегда был актуален. Криминологическими и уголовно-правовыми вопросами разработки законодательства о противодействии коррупции в России специалисты занимались более 20 лет. В 2007 году состоялась Всероссийская научная конференция «Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономики в России». В докладе затронуты вопросы оценки состояния коррупции, правовые условия борьбы с коррупцией. Было высказано, что в российском законодательстве нет закона о борьбе с коррупцией и нет уголовно-правового понятия коррупции. И вот 19 декабря 2008 года Государственной Думой принят Федеральный Закон «О противодействии коррупции».

В законе определены основные понятия коррупции. Коррупция- это преступления против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления, преступления против интересов службы в коммерческих и иных организациях: злоупотребление служебными полномочиями (ст. 285 УК), дача взятки (ст. 285 УК), получение взятки (ст. 290 УК), злоупотребление полномочиями

(ст. 201 УК), коммерческий подкуп (ст. 204 УК) либо иное незаконное использование физическим лицом положения вопреки законным интересам общества и государства, в целях получения различных выгод для себя или для третьих лиц.

Коррупция, ее масштабы, специфика и динамика – следствие общих политических, социальных и экономических проблем страны. Коррупция всегда увеличивается, когда страна находится в стадии модернизации. Россия переживает не просто модернизацию, а коренную ломку общественных, государственных и экономических устоев. Поэтому неудивительно, что Россия следует общим закономерностям развития, в том числе – негативным.

К общим проблемам, порождающим коррупцию, относятся те, которые свойственны не только России, но и большинству стран, находящихся в стадии модернизации - переживающих переходный период от централизованной к рыночной экономике. Из этих проблем можно выделить:

1. Трудности преодоления наследства тоталитарного периода: медленный переход от закрытости и не подконтрольности власти, что безусловно способствует процветанию коррупции.

2. Экономический упадок и политическая нестабильность.

3. Несовершенство законодательства. В процессе преобразований обновление фундаментальных основ экономики и экономической практики существенно обгоняет их законодательное обеспечение.

4. Неэффективность института власти. Тоталитарные режимы строят громоздкий государственный аппарат, и прежде всего речь идет об исполнительной власти.

5. Слабость гражданского общества, отрыв общества от власти. Демократическое государство в состоянии решать свои проблемы только путем кооперации с институтами гражданского общества.

Среди наиболее коррумпированных сфер деятельности в России можно выделить следующее:

1. Таможенные органы: пропуск через границу запрещенных к перевозке товаров, занижение таможенных пошлин, необоснованные отсрочки таможенных платежей и др.

2. Службы ГАИ ГИБДД: необоснованное предоставление лицензий (водительских прав), фальсификация сведений и выводов о ДТП в пользу заинтересованных лиц и др.

3. Правоохранительные органы: возбуждение и прекращение уголовных дел, отсутствия законного наказания за правонарушения различной тяжести и др.

4. Медицинские учреждения и организации: закупка оборудования, и лекарств по завышенным ценам, приоритетное обслуживание одних граждан за счет других и др.

5. Судебные органы: предвзятое рассмотрение обстоятельств дела, принятие неправосудных решений.

6. Образовательные учреждения: государственная регистрация, аттестация и аккредитация негосударственных высших учебных заведений и др.

7. Органы исполнительной и законодательной власти: продвижение решений и законов в пользу отдельных коммерческих структур.

8. Лицензирование и регистрация предпринимательской деятельности: получение экспортных квот, строительство и ремонт за счет бюджетных средств, нотариальное удостоверение сделок.

О масштабах коррупции косвенно свидетельствует объем вывозимого из России капитала. Всего за период с 1990 – 2004 годы из России было вывезено 130 млрд. долл.

В условиях рыночной экономики вся коррупция не сводится к примитивным видам взяточничества. Анализ показывает, что некоторые нормативно-правовые акты, в частности Уголовный кодекс РФ не охватывает многие формы и виды социально опасной и реальной коррупции: коррупционный лоббизм, коррупционный фаворизм, протекционизм, тайные взносы на политические цели, предоставление налоговых и таможенных льгот, совмещение госслужбы с коммерческой деятельностью и т. д. Реальная же организация антикоррупционной деятельности должна включать в себя:

- социально – правовой контроль деятельности государственных служащих, служащих коммерческих и не коммерческих организаций;

- реальную подотчетность государственных служащих;

- реальную открытость (прозрачность) процесса принимаемых ими решений;

- достаточно полное, доступное и понятное антикоррупционное законодательство;

- реально не зависимые и ответственные суды.

**В последние годы наблюдается определенные подвижки в этом направлении, но организационные меры без решения правовых и криминологических задач не могут дать желаемых результатов.**



## **Факторы, влияющие на дифференциацию ответственности за преступления против собственности**

**Артеменко Н.Н.** (г. Абакан, Хакасский государственный университет им. Н. Ф. Катанова, Институт истории и права, кафедра уголовного права и процесса, [pomad2@yandex.ru](mailto:pomad2@yandex.ru))

**Annotation:** The article gives the analysis of some facts influencing the change of criminal responsibility for property crimes. Special emphasis is put on a political component of the legislative changes with the analysis of the political situation in the country.

Второй сессией ВЦИК X созыва 10 июля 1923 г. УК РСФСР был дополнен ст. 180 «а», установившей ответственность в виде лишения свободы на срок не ниже 3 лет, а при отягчающих вину обстоятельствах - высшую меру наказания за «хищение из государственных и общественных складов, вагонов, судов и других хранилищ, производившееся систематически как путем краж, так равно и путем учинения подлогов, составления неправильных актов и т.п. преступных действий, или совершенное ответственным должностным лицом, или при особо крупных размерах похищенного». Иными словами, для данного состава преступления первостепенное значение уже имела не форма хищения, а форма собственности. Вновь законодатель придает форме собственности значение критерия дифференциации уголовной ответственности.

В первоначальной редакции УК предусматривал ответственность лишь за совершение кражи при подобных обстоятельствах (п. «з» ст. 180). Однако законодатель впоследствии признал, как видим, исключительно опасными и иные формы похищения, производившегося систематически, в особо крупных размерах и т.д. Вместе с тем, вводя в УК термин «хищение», законодатель точно не указал, какими именно действиями (помимо кражи и мошенничества) оно могло быть совершено. Некорректность изложения диспозиции допускала различия в толковании понятия хищения. А. Жижиленко полагал, что хищение обнимало собой кражу и мошенничество. С. Познышев к хищению относил и растрату имущества. Б. Змиев считал, что хищение могло быть совершено и посредством открытого завладения. М. Гродзинский под хищением понимал всякие способы преступного взятия и обращения в свою пользу имущества (Жижиленко А.А. Имущественные преступления. - Л., - 1925. - С. 90.).

Предметом хищения являлось имущество, находившееся в государственных и общественных складах, вагонах, судах и других

хранилищах. Для состава преступления, предусмотренного ст. 180-а, требовалось наличие одного из названных в ней условий, относящихся к предмету, объективной стороне деяния, субъекту посягательства: систематичности хищения; совершения ответственным должностным лицом; особо крупных размеров похищенного.

Первый советский Уголовный кодекс содержал достаточно объемный массив юридических норм, направленных на защиту имущественных интересов собственника в новых для России социально-экономических условиях. По словам его создателей, он был кодексом оригинальным, опиравшимся на результаты практики советских судов, а не на образцы, почерпнутые из законодательства дореволюционной России или других государств. Признавая определенную обоснованность этого утверждения, нельзя не отметить, что УК 1922 г., так или иначе, воспринял от старого русского права общую концепцию построения юридических норм в преступлениях против собственности. Этот кодекс перечислял все виды преступлений, известные законодательству дореволюционной России. Понимание составов по своей сути повторяло решения, найденные в Уложении о наказаниях 1845 г. и Уголовном уложении 1903 г. От прежнего русского права советский закон унаследовал и терминологию.

В целом можно сказать, что в рассматриваемом нами периоде борьбе с хищениями Советское государство придавало исключительное значение. Хищения государственного и общественного имущества были приравнены по степени своей опасности к тягчайшим государственным преступлениям. И.В. Сталин об этом в 1926 году говорил следующее: «Когда ловят шпиона или изменника, негодование публики не знает границ, она требует расстрела. А когда вор орудует на глазах у всех, расхищая государственное добро, окружающая публика ограничивается добродушными смешками и похлопыванием по плечу. Между тем ясно, что вор, расхищающий народное добро и подкапывающийся под интересы народного хозяйства, есть тот же шпион и предатель, если не хуже» (Сталин И.В. Вопросы ленинизма. Изд. 11-е. - С. 217.).

Из изложенного следует, что в политике советских реформ, определяемой советской идеологией, в экономической сфере возникла необходимость признать неизбежность действия законов экономического развития и установить соответствующее регулирование данного сектора.

Анализ публикаций, отнесенных нами к первому периоду, дает возможность отметить, что до середины 1920-х гг. основные научные работы выходили из-под пера поколения ученых, сформировавшегося и вошедшего в науку еще в императорской России. Как правило, представители этого поколения, имея в качестве базового образования классическую гимназию, свободно владели несколькими языками, имели весьма основательную профессиональную подготовку (преимущественно университетскую) и достаточно продолжительный период (или

обязательной трехлетней преддиссертационной стажировки за границей, или же в других вариантах) заграничной работы; это позволяло, с одной стороны расширять источниковую базу исследований, а с другой - постоянно обмениваться информацией с иностранными коллегами, что, несомненно, сказывалось на качестве выполняемых в дореволюционный период исследований, способствуя высокому их уровню. Использование этого предшествующего позитива (хотя в условиях уже почти полностью ограниченных новой властью заграничных контактов), как со всей очевидностью это подтверждается имеющимися к тому времени публикациями, по инерции обеспечивало на протяжении 1920-х гг. сохранение традиционно присущих отечественной историко-правовой науке высокого уровня и всесторонности анализа общественной и правовой материи.

Уголовно-правовые нормы анализируемого закона, полагаем, защищали не только право собственности, но и иные имущественные права (Сборник документов по истории уголовного законодательства СССР и РСФСР 1917-1952 гг. - М., 1953. С.116-143.). Об этом свидетельствуют законодательные определения различных форм хищения. Например, кража определялась как тайное похищение имущества, находящегося в обладании, пользовании или ведении другого лица или учреждения (ст. 180 УК). Под мошенничеством понималось получение с корыстной целью имущества или права на имущество посредством злоупотребления доверием или обмана (ст. 187 УК).

Итак, несмотря на то, что уголовная ответственность за имущественные преступления независимо от формы собственности была предусмотрена одной главой УК РСФСР 1922 г., в нем просматривалась тенденция на приоритетную защиту государственных и общественных имущественных интересов.

В первые два года действия Уголовный кодекс РСФСР 1922 г. подвергся значительным изменениям, особенно касаясь преступных посягательств на собственность. Некоторые из них были вызваны недостатками и пробелами УК, вполне понятными в первом кодексе, к тому же подготовленном и изданном в крайне короткий срок. Другие изменения были вызваны общим развитием советского уголовного права или же появлением новых общественно опасных деяний, отпадением или изменением степени общественной опасности ряда деяний.

Например, продолжался процесс криминализации различных деяний «капиталистических элементов». Пенализировались такие действия, как заключение убыточных для государства договоров лицом, действующим от имени государственного учреждения или предприятия (ст. 128~а Уголовного кодекса РСФСР 1922 г., введенная законом 10 июля 1923 г.), причем заключение такого договора путем стачки с контрагентом казны

или с намеренным предпочтением их выгоды выгоде государства каралось наравне с экономической контрреволюцией.

Этим же законом 10 июля 1923 г. установлены суровейшие наказания за всякие другие попытки расхищения или расточения государственного имущества (ч. 2 ст. 113, ст. 110, ст. 128, ст. 180а УК РСФСР). Значительное повышение наказуемости всех видов хищения социалистической собственности должно было служить одной из мер предотвращения перекачивания государственного имущества в руки частных. В то время советское правительство пыталось «честным» образом победить капиталистический уклад. Но власть была в его руках, а значит и правила «игры» устанавливало тоже оно.

## **Законодательное расположение норм направленных на охрану видов собственности по уголовному кодексу РСФСР 1960 года**

**Артеменко Н. Н.** (*г. Абакан, Хакасский государственный университет им. Н. Ф. Катанова, Институт истории и права, кафедра уголовного права и процесса, [pomad2@yandex.ru](mailto:pomad2@yandex.ru)*)

**Annotation:** The article analyses the types of property crimes in accordance with the type of property (state, public, personal), their legislative basis and priority value from the point of view of the criminal code of 1960.)

После смерти И.В. Сталина его наследники прекрасно осознавали необходимость реформирования основных сфер советского общества, государства и законодательства. Однако коренной порок нового руководства заключался в том, что лидеры партии и Советского государства, желая решительно покончить со сталинизмом, находились во власти его установлений. Поэтому меры по совершенствованию государственных органов, иных сфер общества носили половинчатый характер, основываясь на сталинских идеях и традициях. Как «либеральное» государство при Н.С. Хрущеве, так и государство «развитого социализма» Л.И. Брежнева восприняли «созданное по сталинским рецептам ординарное полицейское бюрократическое государство, в котором представительные органы не обладали реальной властью, преобладал нейтралистский принцип управления, процветали бюрократизм и произвол, отсутствовали свобода слова и свобода мысли. Участие населения в делах государства было формальным и осуществлялось преимущественно в пропагандистских целях (Сырых В.М. История государства и права России. Советский и современный периоды: Учебное пособие. – М.: Юристъ, 2000. – С. 384.), как и в сталинские времена, полномочиим обладали не представительные органы – Советы, а партийный и государственный аппарат управления.

27 октября 1960 г. Верховный Совет РСФСР принял третий, последний в истории Российской Советской Федеративной Социалистической Республики, Уголовный кодекс, который вступил в силу с 1 января 1961 года.

УК РСФСР 1960 г. в первоначальной редакции обозначал преступление как «общественно опасное деяние, посягающее на советский общественный или государственный строй, социалистическую систему хозяйства, социалистическую собственность, личность, политические, трудовые, имущественные и другие права граждан, а равно иное, посягающее на социалистический правопорядок общественно опасное

деяние, предусмотренное Особенной частью настоящего Кодекса» (ст. 7). В последней редакции, спустя 36 лет, УК РСФСР 1960 г. признавал объектами преступления общественный строй СССР, его политическую и экономическую системы, личность, политические, трудовые, имущественные и другие права и свободы граждан, все формы собственности, социалистический правопорядок (ст. 7).

В новом УК ответственность за преступления против собственности была предусмотрена сразу в двух главах Особенной части – в главе второй («Преступления против социалистической собственности» – ст.ст. 89-101) и главе пятой («Преступления против личной собственности» – ст.ст. 144-151) (Однако позднее в литературе появились предложения о необходимости объединения ответственности за эти преступления (Загородников Н. Ответственность должна быть единой // Социалистическая законность. – 1988. – № 2. – С. 49-51). Примечательно, что преступления против собственности других социалистических государств (ст. 101) наказывались по статьям главы второй Особенной части УК, а преступления против собственности «объединений, не являющихся социалистическими» (ст. 151), даже если они были российскими, по статьям главы пятой Особенной части УК РСФСР.

В новом УК была продолжена линия на приоритетную охрану, прежде всего, социалистической собственности (государственной и общественной), что, впрочем, вполне соответствовало идеологическим установкам КПСС о решающем значении именно этой формы собственности в построении в СССР бесклассового коммунистического общества (Программа Коммунистической партии Советского Союза. – М., 1971. – С. 77.). Действовавшая тогда Конституция СССР 1936 года (ст. 4) экономической основой советского общества признавала «социалистическую систему хозяйства и социалистическую собственность на орудия и средства производства» (позднее то же самое было провозглашено в ст. 10 Конституции СССР 1977 года).

Вследствие изложенного, в УК РСФСР социалистическая собственность как объект уголовно-правовой охраны по своей важности уступала лишь «советскому общественному и государственному строю». В Особенной части УК посягательства на социалистическую собственность по степени опасности стояли выше, чем даже преступления против жизни, здоровья, свободы и достоинства личности (глава третья).

Естественно, в УК преступления против социалистической собственности наказывались строже таких же преступлений, но направленных против личной собственности. Так, кража государственного или общественного имущества при особо отягчающих обстоятельствах наказывалась лишением свободы на срок от 5 до 15 лет, с конфискацией имущества или без нее (ч. 3 ст. 89), тогда как подобная кража личного

имущества могла повлечь лишение свободы на срок от 4 до 10 лет (ч. 3 ст. 144).

В Основы уголовного законодательства 1958 г. и УК 1960 г. на всем протяжении их действия вносились различные изменения. Процесс реформирования активизировался в связи с обсуждением и принятием новой Конституции СССР 1977 г., представлявшей собой демократический юридический документ. Но тем не менее прогрессивные изменения практически не коснулись вопросов собственности. Ст. 10 Конституции СССР 1977 г. устанавливалось, что «основу экономической системы СССР составляет социалистическая собственность на средства производства в форме государственной (общенародной) и колхозно-кооперативной собственности». Соответственно в ст. 11, 12 и 13 Конституции СССР содержались определения государственной собственности, собственности колхозов и других кооперативных организаций, их объединений и личной собственности граждан. Те же нормы и в той же последовательности были включены в действовавшую в то время Конституцию РСФСР.

Сравнение содержания ст. 10 и последовательности изложения определений разных форм собственности в ст. 11, 12 и 13 Конституции СССР, с одной стороны, до 14 марта 1990 г. и, с другой стороны – после этой даты, а также п. 2 ст. 8 Конституции Российской Федерации 1993 г. показывает, что до принятия упоминавшегося Закона СССР от 14 марта 1990 г. приоритетное значение придавалось социалистической собственности и ее охране, тогда как после этого было закреплено равенство всех форм собственности и их защиты.

Как отмечают Л.Д. Гаухман и С.В. Максимов «приоритет социалистической собственности по сравнению с личной собственностью граждан, закрепленный на конституционном уровне, находил воплощение в охране этих форм собственности уголовным правом, что проявлялось в трех моментах» (Гаухман Л.Д., Максимов С.В. Ответственность за преступления против собственности. 2-е изд., испр. – М.: АО «Центр ЮрИнфоР», 2001. – С. 10.).

1. Две разные главы содержались в Особенной части УК РСФСР 1960 г., – «Преступления против социалистической собственности» (вторая), и «Преступления против личной собственности граждан» (пятая). В них были объединены соответственно нормы о преступлениях против социалистической (государственной и общественной) собственности и против личной собственности граждан. Традиционно в Особенной части УК главы располагаются в последовательности соответствующей значимости, с точки зрения законодателя, охраняемых общественных отношений, являющихся социальными ценностями. Поскольку глава вторая располагалась после главы первой «Государственные преступления» и перед главой третьей «Преступления против жизни, здоровья, свободы и достоинства личности», это следует признать

доказательством того, что социалистическая собственность признавалась социальной ценностью вслед за общественными отношениями, обеспечивающими устойчивые и основополагающие интересы государства. Притом общественные отношения, обеспечивающие важнейшие блага личности, включая жизнь, считались, таким образом, менее значительными. А поскольку нормы о посягательствах на личную собственность были расположены после упомянутой главы третьей, а также главы четвертой «Преступления против политических, трудовых, иных прав и свобод граждан», личная собственность граждан оценивалась как меньшая социальная ценность, чем социалистическая собственность и чем отношения, обеспечивающие блага личности, политические, трудовые, иные права и свободы граждан.

2. В отличие от главы пятой в главе второй Особой части УК РСФСР 1960 г. предусматривалась ответственность за более широкий круг преступлений. В частности, была установлена уголовная ответственность за такие виды преступлений, как хищение государственного или общественного имущества, совершенное путем присвоения или растраты либо путем злоупотребления служебным положением; хищение государственного или общественного имущества в особо крупных размерах; причинение имущественного ущерба государству или общественной организации путем обмана или злоупотребления доверием и некоторые другие. В главе пятой соответствующие нормы отсутствовали, что позволяет предположить: аналогичные виды деяний, направленных против личной собственности граждан, не были криминализованы.

3. Пенализация преступлений против социалистической собственности и личной собственности граждан была различной. Например, хищение государственного или общественного имущества, совершенное путем грабежа особо опасным рецидивистом, наказывалось лишением свободы на срок от шести до пятнадцати лет с конфискацией имущества, а грабеж в отношении личной собственности, совершенный особо опасным рецидивистом, – лишением свободы на срок от пяти до десяти лет с конфискацией имущества. Т.е., преступления против социалистической собственности карались намного строже.

К этим трем пунктам можно добавить еще одно замечание. По тем же критериям были разнесены по указанным главам и преступления против находящегося на территории РСФСР имущества других социалистических государств (ст. 101) и объединений, не являющихся социалистическими организациями (ст. 151). Единственными такого рода объединениями к тому времени оставались, пожалуй, различные религиозные конфессии, имущественная база которых была сведена к минимуму, поскольку в соответствии с Декретом СНК РСФСР от 29 января 1918 г. «Об отделении церкви от государства и школы от церкви» и постановлением ВЦИК и СНК РСФСР от 8 апреля 1929 г. «О религиозных



объединениях» государственным имуществом признавались молитвенное здание и культовое имущество (в том числе и полученное в качестве пожертвования от прихожан или приобретенное на пожертвованные ими средства, при том, что завещания в пользу церкви признавались судебной практикой недействительными): все предметы из драгоценных металлов и камней; предметы, имеющие историческое, художественное и музейное значение; иконы; облачения; хоругви и т. п. Скажем, кража из церкви икон на сумму 22 120 руб., совершенная в 1985 г., была квалифицирована по ст. 93<sup>1</sup> УК РСФСР (Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за третий и четвертый кварталы 1996 года // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. – 1997. – № 4.).

Не признавались же государственным имуществом лишь ладан, свечи, лампадное масло, вино для причастия и другие предметы, приобретенные церковью для выполнения религиозных обрядов, а также денежные средства, складывающиеся из пожертвований верующих и предназначенные для оплаты священнослужителям и поддержания в надлежащем виде церкви. Хищение таких предметов квалифицировалось по статьям о преступлениях против личной собственности граждан со ссылкой на ст. 151 УК РСФСР. С возрождением в конце 80-х – начале 90-х годов прошлого века религиозных организаций и с изменением законодательства в направлении признания их юридической личности стала меняться и квалификация. Так, Заокским районным судом Тульской области Анфилов был осужден за хищение государственного имущества путем мошенничества, совершенного при следующих обстоятельствах. Представившись председателю церкви адвентистов седьмого дня и ректору семинарии АСД заместителем заведующего административным отделом ЦК КПСС, он пояснил им, что для ЦК КПСС, исправительно-трудовых колоний и школ необходимы 100 полных и 100 детских Библий, чем ввел указанных лиц в заблуждение и получил от них 14 полных и 14 детских Библий. Указав на неверное определение объекта преступления и переквалифицируя содеянное на мошенничество личного имущества граждан, Судебная коллегия Верховного Суда сослалась, во-первых, на то, что в соответствии с Законом РСФСР от 25 октября 1990 г. «О свободе вероисповеданий» религиозные объединения имеют право собственности на имущество, приобретенное ими за счет собственных средств, пожертвований, завещанное гражданами и т. д. (ст. 26), во-вторых, на факт передачи указанных библий в дар церкви верующими других стран и факт непринятия их на учет в райисполкоме и, в-третьих, на ст. 151 УК РСФСР, согласно которой преступления против собственности объединений, не являющихся социалистическими, должны квалифицироваться как совершенные против личной собственности граждан (Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. – 1992. – № 1. – С. 5.).

Таким образом, из-за отсутствия в науке единого понимания и подхода к определению объекта преступлений посягающих на отношения собственности, на практике довольно часто допускались следственные и судебные ошибки, что требовало дальнейшей разработки и определенности как в конкретизации объекта имущественных преступлений, так и определение самого понятия «имущественные преступления» либо «преступления против собственности».

#### **Список литературы:**

1. Программа Коммунистической партии Советского Союза. – М., 1971. – С. 95.
2. Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за третий и четвертый кварталы 1996 года // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. – 1997. – № 4.
3. Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. – 1992. – № 1. – С. 5.
4. Гаухман Л.Д., Максимов С.В. Ответственность за преступления против собственности. 2-е изд., испр. – М.: АО «Центр ЮрИнфоР», 2001. – С. 321.
5. Загородников Н. Ответственность должна быть единой // Социалистическая законность. – 1988. – № 2. – С. 49-51.
6. Сырых В.М. История государства и права России. Советский и современный периоды: Учебное пособие. – М.: Юристъ, 2000. – С. 584.

## **Конфискация имущества как восстановленная мера уголовно-правового характера и новые проблемы ее применения**

**Ашурбекова М.Х.** (г. Махачкала, ДГПУ, кафедра «Гражданского права»,  
e-mail: Marfunja76@mail.ru)

**Annotation:** Earlier confiscation of property was examined as the kind of the punishment consisting in compulsory gratuitous withdrawal in the property of the state of all or a part of property being property condemned. Now confiscation of property is determined as the gratuitous reference under the decision of court in the property of the state of the property determined by the criminal law.

Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 153 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О ратификации Конвенции Совета Европы о предупреждении терроризма» и Федерального закона «О противодействии терроризму» внес существенные изменения и дополнения в уголовное законодательство, имеющие конечной целью создание эффективного механизма противодействия терроризму. Наиболее ожидаемой новеллой стала реанимация конфискации имущества в отечественной правовой системе. В связи с восстановлением в Уголовном кодексе РФ конфискации имущества изменилось название раздела VI «Иные меры уголовно-правового характера» и его структурное содержание. Теперь в данный раздел включены две главы: гл. 15 «Принудительные меры медицинского характера» (ст. 97-103 УК РФ) и гл. 15.1 «Конфискация имущества» (ст. 104.1-104.3 УК РФ). Полагаем, что изучение и оценка нового места конфискации имущества в системе мер уголовно-правового характера позволит сформировать современное представление о конфискации имущества, обозначить плюсы и минусы нововведения.

Основные новеллы правового регулирования конфискации имущества коснулись следующего.

Во-первых, законодатель изменил правовую природу конфискации имущества. Ранее конфискация имущества рассматривалась как вид наказания, заключающийся в принудительном безвозмездном изъятии в собственность государства всего или части имущества являющегося собственностью осужденного (ст. 52 УК РФ). Теперь согласно ч. 1 ст. 104.1 УК РФ конфискация имущества определяется как безвозмездное обращение по решению суда в собственность государства имущества, определенного уголовным законом. При этом конфискация имущества

рассматривается не как уголовное наказание, а как иная мера уголовно-правового характера. К сожалению, законодатель умолчал о целях конфискации имущества, как это сделано применительно к принудительным мерам медицинского характера (ст. 98 УК РФ). С учетом того, что формулировка понятия конфискации имущества не претерпела существенного изменения, можно прогнозировать, что споры относительно правовой природы конфискации будут оставаться предметом последующих дискуссий.

Во-вторых, законодатель обозначил новые основания применения данной меры уголовно-правового воздействия. Ранее согласно ч. 2 ст. 52 УК РФ конфискация имущества применялась только за тяжкие и особо тяжкие преступления, совершенные из корыстных побуждений, и могла назначаться судом только в случаях, когда санкция статьи Особенной части УК РФ предусматривала данный вид наказания. При этом большинство преступлений, по которым могла применяться конфискация имущества, относились к преступлениям против собственности, сферы экономической деятельности и общественной безопасности. Всего конфискация имущества предусматривалась в 31 статье Уголовного кодекса РФ.

Новая редакция конфискации имущества определяет четыре основания применения данной меры уголовно-правового характера. Согласно ст. 104.1 УК РФ предусмотрено безвозмездное обращение в собственность государства следующего имущества:

- денег, ценностей и иного имущества, полученных в результате совершения преступлений, предусмотренных соответствующими статьями УК РФ (всего 45 статей), и любых доходов от этого имущества, за исключением имущества и доходов от него, подлежащих возвращению законному владельцу;
- денег, ценностей и иного имущества, в которые имущество, полученное в результате совершения преступления, и доходы от этого имущества были частично или полностью превращены или преобразованы;
- денег, ценностей и иного имущества, используемых или предназначенных для финансирования терроризма, организованной группы, незаконного вооруженного формирования, преступного сообщества (преступной организации);
- орудий, оборудования или иных средств совершения преступления, при надлежащих обвиняемому.

Вместе с тем, анализ степени и характера общественной опасности уголовно-правовых норм, закрепленных в п. «а» ч. 1 ст. 104.1 УК РФ свидетельствует, что теперь конфискацию имущества можно применить к 19 посягательствам средней тяжести и 9 преступлениям небольшой тяжести. Представляется, что расширение рамок применения конфискации имущества до указанных пределов неоправданно, а на фоне

неоднократных попыток либерализации уголовного законодательства, по крайней мере, непоследовательно.

Следующая проблема: в отдельных случаях за преступления, к которым может применяться конфискация имущества, указаны не статьи, а части статей УК РФ. Если ли для отдельных составов преступлений это вполне оправдано (ч. 2 ст. 105, ч. 3 и 4 ст. 204 УК РФ), то для дру-

гих преступлений реализация данного института весьма затруднительна. В частности, конфискация имущества за причинение тяжкого вреда здоровью применяется только за квалифицированный состав преступления, предусмотренного ч. 2 ст. 111 УК РФ. При этом непонятно, как применять конфискацию имущества, если в действиях виновного помимо признаков ч. 2 ст. 111 УК РФ будут усмотрены особо отягчающие признаки состава преступления, предусмотренные ч. 3 и 4 ст. 111 УК РФ. По правилам квалификации и назначения наказания в подобных случаях мы должны руководствоваться санкцией одной, а не нескольких частей уголовно-правовой нормы. Поэтому когда лицо умышленно причинит тяжкий вред здоровью из хулиганских побуждений (п. «д» ч. 2 ст. 111 УК РФ) двум и более лицам (п. «б» ч. 3 ст. 111 УК РФ), формально применить конфискацию имущества невозможно, так как действия виновного будут квалифицированы по п. «б» ч. 3 ст. 111 УК РФ. Очевидно, что преступления, предусмотренные ч. 3 и 4 ст. 111 УК РФ, имеют большую степень общественной опасности деяния.

В этой связи еще одна проблема связана с отсутствием в числе перечня преступлений, предусмотренных п. «а» ч. 1 ст. 104.1 УК РФ, ряда специальных составов преступлений. Согласно ч. 3 ст. 17 УК РФ, «если преступление предусмотрено общей и специальной нормами, совокупность преступлений отсутствует, и уголовная ответственность наступает по специальной норме». Таким образом, в отличие от посягательства на жизнь лица в связи с осуществлением данным лицом служебной деятельности (п. «б» ч. 2 ст. 105 УК РФ), применить конфискацию имущества за посягательство на жизнь сотрудника правоохранительных органов нельзя, что, безусловно, свидетельствует о нарушении принципа справедливости.

Внимания заслуживает вопрос об обоснованности включения в перечень преступлений, за которые можно применять конфискацию имущества, отдельных преступлений. Непонятно, почему в перечень вошли уголовно-правовые нормы ст. 184 «Подкуп участников и организаторов профессиональных спортивных соревнований и зрелищных коммерческих конкурсов», ч. 4 ст. 222 «Незаконный сбыт газового оружия, холодного оружия, в том числе метательного оружия» и некоторые другие. И, тем более, непонятно, почему среди данной группы преступлений не названы посягательства, тесным образом сопряженные с терроризмом. Такие, как ст. 211 «Угон судна воздушного или водного транспорта либо

железнодорожного подвижного состава», ст. 221 УК РФ «Хищение либо вымогательство ядерных материалов или радиоактивных веществ», ст. 226 «Хищение либо вымогательство оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств», ст. 174 УК РФ «Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных другими лицами преступным путем», ст. 174.1 УК РФ «Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных лицом в результате совершения им преступления». Что касается двух последних уголовно-правовых норм, то выше отмечалось, что имеются ратифицированные международно-правовые акты, по которым Россия обязана использовать конфискацию имущества к виновным лицам.

В-третьих, применение конфискации имущества является правом суда, а не его обязанностью. Не затрагивая вопроса о судебском усмотрении при выборе данной меры уголовно-правового характера, остановимся на следующей проблеме. По новой редакции конфискацию имущества можно применять при наличии двух критериев: а) отнесение определенного имущества к перечню указанного в статье 104.1 УК РФ; б) если лицо, принявшее имущество, знало или должно было знать, что оно получено в результате преступных действий. Таким образом, суды, решая вопрос о применении конфискации имущества, должны исходить не только из оценки объективной возможности применения данной меры уголовно-правового характера, но и субъективного критерия, т.е. оценки психического состояния лица при совершении преступного деяния. Последний критерий - «знало или должно было знать» - требует отдельного уточнения. Поскольку допущение возможности в осведомленности вопроса о принадлежности имущества к добытому преступным путем указывает на косвенный умысел в субъективной оценке виновного, что порождает трудности правоприменения. Дело в том, что подавляющая часть преступлений, указанных в п. «а» ч. 1 ст. 104.1 УК РФ, совершаются с прямым умыслом. Кроме того, даже отдельные нормы, предусматривающие уголовную ответственность за прикосновенность к преступлению, не имеет столь широких границ криминализации и пенализации. Так, уголовная ответственность за приобретение или сбыт имущества, заведомо добытого преступным путем (ст. 175 УК РФ), возможна только при наличии у виновного заранее осведомленности в преступном происхождении имущества.

И, в-четвертых, ранее УК РФ исходил из того, что не подлежало конфискации имущество, необходимое осужденному или лицам, находящимся на его иждивении, согласно перечню, предусмотренному УИК РФ. Таким образом, на законодательном уровне были определены пределы конфискации имущества. С учетом соразмерности наказания суд не подвергал осужденного имущественным лишениям, явно несоизмеримым цели восстановления социальной справедливости.

Сегодня подобные пределы отсутствуют. Ответ на этот и другие вопросы, связанные с применением конфискации имущества, как и прежде, предстоит решать Верховному Суду РФ.

Проведенный анализ главы 15.1 УК РФ показывает, что предложенная в уголовном законе нормативно-правовая модель конфискации имущества как иной меры уголовно-правового характера недостаточно теоретически разработана и по целому ряду позиций не полностью соответствует практическим потребностям. Несмотря на это, следует приветствовать сам факт восстановления конфискации имущества в системе форм реализации уголовной ответственности.

## Коллективное право – благо, рождённое в борьбе

**Вышкварцев В.В.** (г. Москва, МНЮИ, кафедра «Теории и истории государства и права», e-mail: [vitalv22@yandex.ru](mailto:vitalv22@yandex.ru))

**Annotation:** Analysis of this article is dedicated to a new possible scientific approach for the law in foreign and Russian sociological law school. It's a "war-for-law" conception. We try to show and prove, that every day people have fighting for their political, social, cultural, economic rights. Taking for scientific basis the theory of R. Ihering we can explain the "collective law's" nature.

На сегодняшний день как в зарубежной, так и в отечественной юриспруденции существуют научно обоснованные подходы к пониманию естественно-правовой, позитивистской и социологической концепций прав человека(1). Однако важно подчеркнуть, что субстрат формирования и обоснования указанных концепций лежит в конкретно социальном факторе.

С одной стороны, научное понимание естественного права сводится не только к его натуралистической, божественной сущности («пассивное естественное право»). С другой – сам индивид или сообщество индивидов в силу осознания своих естественных физио-биологических процессов и нужд (жизнь, здоровое состояние, питание, сон и т.п.) выступают «собственниками» прав на данные блага. В этом случае естественные права есть результат усилий человеческого индивидуального (коллективного) разума («активное естественное право»).

Опасность для естественного права, как нам думается, представляет понимание абсолютности его содержания: «поступать сообразно своим желаниям» - иметь «право на оскорбление, похищение, убийство человека, воровство и т.п.). В связи с этим право, как «абсолютная свобода» требует своего разумного ограничения законом с целью исключения «войны всех против всех». Поэтому уже на ранних этапах человеческой культуры возникли идеи самоорганизации общества в различные формы протогосударств (сельские общины, полисы, принципаты и т.д.). В естественном догосударственном состоянии обязательную силу имел «человеческий закон», который интерпретировался античными мыслителями, как «логос», «маат», «рта», «дао» - разум, природа, всеобщий закон, справедливость, правда. Он «учит всех людей, которые пожелают с ним считаться, что поскольку все люди равны и независимы, постольку ни один из них не должен наносить ущерб жизни, здоровью, свободе или собственности другого»(2). Впоследствии под естественным законом немецкий мыслитель И. Кант понимал вытекающий из понятий



внешнего, а не статутного права «априорный правовой закон», которому подчиняется государство, как объединение множества людей(3). Ранее категорию «свобода» в государственном состоянии общества выдающийся французский юрист-просветитель Ш. Монтескье определил как «право делать всё, что дозволено законами»(4).

В этом определении французского правоведа отражено то, что впоследствии в западной и отечественной теории права именовалось «концепцией позитивного (положительного) права», согласно которой право устанавливается посредством норм закона, именуясь «статутным», государственным правом. Положительное право является своего рода «фильтром» для права естественного, выраженное в формуле «разрешено то, что не запрещено». Позитивный закон содержит в себе нормы, регламентирующие обязанность соблюдения естественных прав человека, их незыблемость и неприкосновенность, а также определение тех «благ», которые государство передаёт обществу для использования. Тем самым индивид, социум являются «потребителями» позитивных (благосодержащих) прав в государстве. Естественные же права остаются в сердце и разуме человека, как неотъемлемый атрибут его правового статуса.

Один из античных мыслителей Древней Греции Гераклит утверждал, что народ должен сражаться за закон, как за свои стены. Индивид отстаивает и защищает своё право перед равным ему индивидом, обществом и государством. Последнее, по утверждению одного из величайших теоретиков немецкой социологической школы права Р.фон Иеринга, принимает непосредственное участие в борьбе против неправды, «привлекая к суду за более тяжкие преступления против прав личности, жизни и состояния»(5). Согласно данной мысли, наряду с истцом (заявителем) суд и чиновник на время становятся борцами за право, ибо ими движет объективный и субъективный интерес в защите права. Если норма, изданная законодателем несовершенна при решении того или иного судебного спора, «судья должен положиться на свои собственные силы и дать ему свою оценку, постараться выявить все его недостатки, не дожидаясь, пока выступит законодатель»(6). В этом и состоит различие позитивистского и социологического взглядов на право. «Народное (общественное) право» находит свой источник в правоотношениях. Законодатель не способен принять такой закон, который направлен на урегулирование всех правоотношений, возникающих между субъектами. Именно поэтому на основе новых судебных прецедентов, резюмирующих судебный спор, возникший из конкретного случая в том или ином субъектном правоотношении, происходит расширение и совершенствование норм позитивного права.

Таким образом, социальный фактор для естественного права заключается в осознании физическим лицом элементарных, данных ему

природой или божественным началом прав, о которых мы вели речь в начале настоящего научного исследования; влияние социального фактора на позитивное право выражается в том, что в разработке и принятии законов также принимает участие физическое лицо (или группа физических лиц) посредством их умственных усилий; роль социального фактора в «социологическом» праве состоит в участии судебных органов в разрешении тех споров, которые не урегулированы нормами позитивного права и возникают из правоотношений между гражданами, гражданином и обществом, гражданином и государством.

Идея «борьбы за право», предложенная Р. Иерингом, поставила перед отечественным научным «бомондом» к. XIX- н. XX вв. вопрос об её интеграции в соответственные доктрины, естественно-правовой, позитивистской и социологической школ права.

Естественные права человека представляют собой некий «минимум», предназначение которого направлено на установление правового статуса личности человека(7). Понимая право, как защищаемый законом интерес, Н.М. Коркунов, придерживаясь позиции Р. Иеринга, утверждал, что «личность, естественно противопоставляет интересу власти свои интересы, отстаивая и оберегая их(8). Именно поэтому бороться за свои «первоначальные» естественные незыблемые права – суть «дело чести каждого человека и его совести»(9). Борьба за естественные права в социологическом аспекте выражается в обязанности судебной власти содействовать любому обратившемуся лицу в их защите и (или) восстановлении. Для наиболее эффективной охраны естественных прав Р. Иеринг впервые высказал мысль об аккумуляции «своих сил вместе с единомыслящими с той целью, чтобы поднять не только уровень сословной чести, но и её объективное признание со стороны остальных классов общества и законодательства»(10). Как нам думается, учёный впервые в рамках социологической доктрины права высказал идею гражданского общества, которое призвано служить защитным барьером для прав и свобод человека от различных проявлений насилия и беззакония как со стороны государственной власти, так и других индивидов и сословий.

Аналогичная процедура «борьбы за права», на наш взгляд применима и к нормам позитивного права. Вместе с тем борьба за право, по утверждению Р. Иеринга является в то же время борьбой за закон, поэтому вместе с правом обиженного низвергается и сам закон(11). Выдающийся русский философ И.А. Ильин видел «обычный и здоровый путь» борьбы за закон – «путь правосознания», следуя которому «неверные, несправедливые, устаревшие законы ... отменяются, и вместо них ... устанавливается новое, лучшее право»(12). По мнению выдающегося отечественного правоведа-позитивиста Г.Ф. Шершеневича, гражданин, осуществляя «борьбу за своё достоинство», проявляет

собственную инициативу, участвует в управлении и политической жизни, обладает политическими правами(13).

Важно подчеркнуть, что концепция борьбы за право Р. Иеринга сводится к естественному состоянию человека. Учёный убеждал, что «Бог, который благоволит народу, не дарует, что ему нужно, не облегчает, а затрудняет добыть необходимое. И это есть не проклятие, а благословение»(14). Таким образом, согласно указанному убеждению правоведа, смысл права содержится в борьбе(15) и не является даром Бога, Природы, Царя.

В дальнейшем – и это немаловажно – уже в советской науке теории права и государства идея борьбы за права выступала в интерпретации учёных как «классовая борьба» за права и закон (социалистическую законность)(16).

Вышеизложенное позволяет нам резюмировать, что сама идея борьбы за права была выдвинута в рамках немецкой социологической школы права. Она оказала существенное влияние на формирование зарубежной и отечественной естественно-правовой и позитивистской концепций права «с изменяющимся содержанием», что можно считать благоприятным фактором, исключившим опасность имманентности и стагнации указанных научных концепций права. В конкретно исторической и социальной обстановке, как показало данное исследование, та или иная правовая доктрина в интегрированной форме способна явить новую, представляющую собой историко-правовую научную ценность. В связи с этим в рамках существующих научных подходов к праву представляется возможным выделить так называемый **коллективный** подход (от лат. «collucta» - борьба), означающий понимание права, как «благо, рождённое в борьбе» - «**коллективное право**». На сегодняшний день проблема коллективного права имеет предельно низкую степень научной разработанности. Тем не менее, возможность дальнейшего теоретического исследования его истоков, сущности, форм, особенностей, необходимости развития позволит определить новую самостоятельную **концепцию коллективного права** как в рамках зарубежных, так и российских научных правовых школ.

### Список литературы:

1. См. в частности труды современных зарубежных политиков и правоведов М. Cranston О. Hoffe, J. Kin, Н Kruger, R. Pipes, etc., отечественных правоведов А.П. Альбова, В.Ю. Багдасарова, Э.П. Григониса, А.В. Корнева, Г.В. Мальцева, А.В. Полякова и др.;
2. Локк Д. Сочинения. В трёх томах. М., 1988. Т. 3. С. 264-265;
3. См. Кант И. Сочинения. В шести томах. М., 1965. Т. 4. Ч. 2. С. 139;
4. См. Монтескье Ш. Избранные произведения. М., 1955. С. 288-289;

5. Иеринг Р. Борьба за право. М., 1894. С. 35;
6. Муромцев С.А. Суд и закон в гражданском праве//Юридический вестник. 1880. №11-12. С.392;
7. См: Соловьёв В.С. Собрание сочинений СПб. Т. VII. С. 40; Бердяев Н.А. Константин Леонтьев (Очерк из истории русской религиозной мысли) // Pro et contra. Личность и творчество Константина Леонтьева в оценке русских мыслителей и исследователей в 2 томах. Т. 2. С.129-130; Леонтьев К.Н. Над могилой Пазухина // Храм и церковь. М., 2003. С.368;
8. См. Иеринг Р. Борьба за право. М., 1894; Коркунов Н.М. Русское государственное право. С-Пб. 1909. С. 446;
9. Бердяев Н.А. Этическая проблема в свете философского идеализма // Проблемы философии. М. 1902. С.119;
10. Иеринг Р. Борьба за право. М., 1894. С. 32;
11. Там же. С. 48;
12. Ильин И.А. О сущности правосознания Собр. соч. в 10 т. М., 1994. Т. 4. С. 241.
13. См. Шершеневич Г.Ф. Общая теория права. Лекции. М. 1909/1910. С. 363.
14. Иеринг Р. Борьба за право. М., 1894. С. 20;
15. См. Там же. С. 12;
16. См. К. Маркс, Ф. Энгельс. Сочинения. 2-е издание Т.1. М., 1985 С. 398; Ленин В.И. Полное собрание сочинений Т.53. М., 1988. С.149; П.И. Стучка. Революция и революционная законность // Советское государство и право. №4. М., 1930. С. 21; Стальгевич А.К. К вопросу о понятии права // Труды академии VIII. Б., 1948. С.34.

## Понятие и виды преступного поведения

*Гомонов Н. Д. (г. Мурманск, юридический факультет МГТУ, кафедра уголовного и административного права, e-mail: Gomonov\_Nikolay@mail.ru)*

**Аннотация:** В данной статье проводится анализ понятия преступного поведения с позиций уголовного права и криминологии. Приводятся основания классификации видов преступного поведения. Обосновывается необходимость изучения указанных феноменов для оптимизации предупредительной деятельности.

Политические ориентиры общества, как и непосредственно действующая уже длительное время политика отношения к преступности, оказали воздействие на формирование ее определенных характеристик, уровня и перспектив развития. Современная преступность меняет свои формы, возникают новые виды преступности, существенно изменяются личностные характеристики преступников, что влияет на специфику криминальной ситуации и приводит к необходимости учета указанных фактов при разработке стратегии борьбы с преступностью.

Адекватное определение содержания понятия «преступное поведение» предполагает решение ряда вопросов: что понимается под словом «преступник»? Какой смысл имеет термин «поведение преступника»?

Термин «преступник» можно рассматривать в трех аспектах - уголовно-правовом, уголовно-процессуальном и криминологическом. В уголовно-правовом аспекте преступником является физическое лицо, виновно совершившее деяние, предусмотренное Особенной частью УК РФ. Фактически уголовная ответственность может наступить и за приготовление к преступлению, покушение на преступление и сокрытие совершенного преступления. В уголовно-процессуальном аспекте преступник - лицо, виновность которого в совершении преступления установлена приговором суда в соответствии с законом. Криминология понимает под преступником изолированного индивида, совершившего посягательство на сложившийся в социуме порядок общественных отношений.

На вопрос о том, допустимо ли говорить об этих аспектах порознь, следует дать утвердительный ответ, так как первый аспект отражает объективные признаки преступника, по которым его можно установить, второй - требования, предъявляемые к процессу установления его виновности, а третий - социальные качества, обуславливающие решимость

нарушить закон. В противном случае возможно абсурдное утверждение, что в стране существует свыше миллиона нераскрытых преступлений, но нет преступников, их совершивших. Очевидно, что масса преступлений остается не раскрытой лишь по причинам не выявления реальных преступников и последующего их изобличения в установленном законом порядке.

В научных исследованиях о преступлениях судят в основном по материалам законченных производством уголовных дел, по которым преступники установлены процессуальным путем, т. е. уголовно-правовой и уголовно-процессуальной подходы к понятию «преступник» используются одновременно в органическом единстве. В уголовном праве и криминологии преступление обоснованно интерпретируется как акт волевого поведения человека. Поэтому следует согласиться с мнением В. А. Образцова о том, что системная концепция поведения преступника складывается из подсистем поведенческих актов лица до, во время и после совершения преступления<sup>1</sup>. Приняв концепцию В. А. Образцова за гипотезу, проанализируем этимологию слова «поведение».

Слово «поведение» означает «образ жизни, совокупность поступков и действий кого-либо»<sup>2</sup>. Каждое из значений слова «поведение» подходит к общей модели способа поведения преступника. Известно, например, какое значение придается в раскрытии преступлений выяснению образа жизни расхитителей (превышение расходов над доходами), убийц (пьянство на вырученные от убийства деньги) и других преступников. Слово «поведение» применимо ко всем преступлениям, совершенным умышленно и неосторожно, путем действия либо бездействия. Поэтому, видимо, именно о поведении, а не о деятельности принято говорить в уголовно-правовых и криминологических исследованиях преступлений.

В общенаучном плане термин «поведение» также имеет двойственное толкование. В первом значении под поведением понимается «система взаимосвязанных действий, осуществляемых субъектом с целью реализации определенной функции и требующих его взаимодействия со средой»<sup>3</sup>. Это определение передает сущность криминалистики, поскольку взаимодействие субъекта со средой предполагает взаимное отражение свойств субъекта и среды, т. е. слепообразование. В первом значении понятия «поведение» и «деятельность» совпадают по содержанию, т. е. под поведением понимается деятельность субъекта.

У человека под влиянием сигнализации о внутренней потребности и факторах внешней среды возникают обстановочные, мотивационные и пусковые возбуждения, после чего принимается решение о производстве

---

<sup>1</sup> Образцов В. А. Криминалистика. М., 1994. С. 167.

<sup>2</sup> Словарь русского языка: в 4 т. Том 3. М., 1959. С. 216.

<sup>3</sup> Большая советская энциклопедия: 3-е изд. Том 20. М., 1975. С. 70.

действия. В процессе обратной афферентации параметры результата сравниваются с намеченной программой действия, при необходимости в эту программу вносятся коррективы.

Во втором значении под поведением понимается не всегда осознаваемая форма самовыражения индивида в социальном окружении<sup>4</sup>.

Поведение преступника - это сложная динамичная система, состоящая из ограниченного множества взаимодействующих систем (элементов). При классификации элементов этой системы может быть использована структура поведения человека вообще (субъект, мотив, цель, объект, способ и последствия поведения).

Идея деятельностного подхода к преступлению долгое время витала в воздухе. Однако в отчетливой форме этот подход применительно к исследованию преступлений впервые был выражен В. А. Образцовым<sup>5</sup>.

Понятие «поведение преступника» целесообразно рассматривать в нескольких контекстах - онтологическом, практическом и научном. В онтологическом аспекте поведение преступника - это объективно существующая система поведенческих актов лица в связи с совершением им преступления. Практический контекст понятия связан с отражением данной системы в сознании следователя или иного субъекта деятельности в виде мысленной информационной криминалистической модели. В научном аспекте поведение преступника представляет собой его типовую информационную криминалистическую модель - всеобщую (относящуюся к преступлениям всех видов), видовую или групповую.

Представление об объеме исследуемого понятия дает классификация видов преступного поведения по ряду оснований.

1. По количеству субъектов - групповое и одиночное поведение.
2. По составу участников - организованное поведение и соисполнительство без распределения уголовно-правовых ролей.
3. По уровню организации - поведение ситуативной, устойчивой локальной и устойчивой глобальной организованных групп как коллективных субъектов преступления<sup>6</sup>.
4. По психологической природе - конструктивное (с точки зрения преступника) и деструктивное поведение. Конструктивное поведение направлено на достижение поставленных преступником целей и выражается в поведенческом акте с его атрибутами (цель, мотив поведения

---

<sup>4</sup> Лаврухин С. В. Понятие и виды поведения преступника // Правоведение. 1998. № 2. С. 174.

<sup>5</sup> Образцов В. А. Объекты криминалистической методики расследования преступлений. Иркутск, 1982. С. 22.

<sup>6</sup> Водько Н. П. Уголовно-правовая борьба с организованной преступностью. М., 2000. С. 28.

и др.). Деструктивное поведение не укладывается в понятие поведенческого акта и представляет собой фрагмент поведения (действие, бездействие), содержание и последствия которого не осознаются преступником в полной мере.

Виновная осведомленность выражается в предвидении преступления, знании факта его совершения и деталей поведения преступника. Осведомленность о факте преступления выражается в «обнаружении» преступником первым следов общественно опасного деяния, сообщении о преступлении в органы милиции или в «скорую помощь» или в доследственном рассказе о происшествии.

5. По количеству целей - простой и сложный (многоцелевой) поведенческий акт. Примером сложного поведенческого акта служит подделка документа в целях подготовки к хищению, изъятия ценностей и последующего сокрытия преступления.

6. По общим целям - поведение, связанное с созданием благоприятных условий для совершения преступления, достижением и использованием результата преступления, уклонением от ответственности или содействием расследованию преступления.

7. По объекту - поведение, направленное на обстановку, предмет преступления, последствия поведения, субъекта поведения и иных лиц.

8. По времени - поведение до и после возбуждения уголовного дела.

9. По этапам допроцессуального поведения - поведение до, во время и после совершения преступления.

10. По стадиям - поведение, сопряженное с подготовкой, совершением, сокрытием преступления, использованием криминального результата, воспрепятствованием или содействием раскрытию преступного деяния.

11. По сочетанию стадий - синтезированное и несовмещенное поведение. Синтезированное поведение предполагает сложные поведенческие акты, несовмещенное - простые акты в логической последовательности стадий поведения.

12. По количеству стадий - полноструктурное и «усеченное».

13. По уголовно-правовому значению - преступное и некриминальное.

14. По последствиям поведения - латентное и явное.

В механизме преступного поведения нас в большей мере интересует докриминальный этап, связанный с воздействием объективных и субъективных обстоятельств на возникновение мотивов, постановку целей, выбор средств, принятие субъектом будущего преступления решения о преступном деянии, т. к. указанные знания позволяют существенно повысить эффективность проведения мероприятий по предупреждению преступлений.



Таким образом, преступное поведение - это система поведенческих актов лица до, во время и после совершения преступления, направленных на подготовку, совершение, сокрытие преступления, использование криминального результата, содействие или воспрепятствование раскрытию преступного деяния либо вариант деструктивного поведения, свидетельствующий о причастности субъекта к совершению преступления.

## **Психологический портрет как элемент криминалистической характеристики преступлений совершаемых женщинами**

**Елфимова Е.И.** (г.Волгоград, ВолГУ, кафедра «Уголовного процесса и криминалистики», e-mail:elfimova-85@mail.ru)

**Annotation:** This article deals with actual problems of investigating and preventing crimes, committed by women. It is required to work out a psychological portrait of female criminals. The most prospective aspect is considering the basic criteria of psychological portraits and their influence on the rising efficiency of investigating this category of crimes.

Проблема расследования и предупреждения преступлений, совершаемых женщинами, является одной из приоритетных в связи с особой общественной опасностью данной категории преступников. Этим определяется и особая общественная опасность женской преступности.

Сложность раскрытия таких преступлений также связана с женскими психофизиологическими свойствами, состояниями и процессами, складывающимися в ходе совершения преступлений и активного противодействия следствию.

Информация о влиянии личности преступницы на весь механизм преступления (способ подготовки, совершения и сокрытия, мотив и цель преступного посягательства, выбор потерпевших и предметов преступного посягательства и др.) может с успехом использоваться как на первоначальном этапе расследования преступлений, когда преступник неизвестен и необходимо его обнаружить, так и на последующих этапах – в целях подготовки и проведения следственных действий и оперативно-розыскных мероприятий, особенно в условиях противодействия следствию.

В складывающихся криминальных ситуациях совершения отдельных видов преступлений природная эмоциональность, артистизм и притягательность, психофизиологические особенности женщин предопределяют не только выбор ими видов преступлений, но и разнообразие способов их совершения, что обуславливает особую природу механизма совершения преступлений женщинами, который несет на себе специфические следы женской преступности.(2)

Анализ литературы свидетельствует, что в основе разработок психологических портретов (профилей) лежат следующие критерии: 1) совершение особо тяжкого преступления (против личности); 2) признаки серийности совершаемых преступлений; 3) предположение о психических аномалиях лица, совершившего преступление (7). Представляется, что

отсутствие интереса к научным разработкам психологических портретов женщин-преступниц связано с тем обстоятельством, что женщины, как правило, редко совершают серийные, в том числе сексуальные преступления (8). Разработка психологического портрета женщин-преступниц необходима в силу следующих основных обстоятельств: 1) распространенность преступлений, совершаемых женщинами; 2) общественная опасность, в силу особой роли женщины в обществе – матери; 3) наличие психофизиологических и психологических особенностей женщин, которые находят свое проявление как при подготовке, совершении и сокрытии преступлений, так и в процессе предварительного и судебного следствия (хитрость, изобретательность, лживость, и другие).

При расследовании преступлений, совершаемых женщинами, необходимо использование результатов исследований психологов в области дифференциальной психологии и психофизиологии мужчин и женщин. С этой целью, необходима разработка и внедрение в следственную практику не только психологического, но и криминалистического портрета женщин-преступниц: 1) Отражая внутренние, психологические, а также поведенческие признаки человека, типовой криминалистический портрет женщин-преступниц окажет помощь в ее поиске, если личность преступницы неизвестна; 2) Если личность женщины, совершившей преступление известна, то психолого-криминалистический портрет может быть использован при производстве отдельных следственных и оперативно-розыскных действий и мероприятий. Кроме того, типовой криминалистический портрет будет способствовать решению других задач не только предварительного следствия, но и судебного разбирательства.

Знания, содержащиеся в криминалистической характеристике преступлений, совершаемых женщинами, способствует повышению эффективности использования рекомендаций по анализу следственных ситуаций, построению и проверке версий, планированию расследования, организации и тактике проведения отдельных следственных действий, оперативных и иных мероприятий, тактических операций, взаимодействию следователя с органами дознания, использованию общественности, решению задач по выявлению, раскрытию, расследованию и предупреждению таких преступлений. Криминалистическая характеристика содержит информацию о преступлении по ходу всего предварительного и судебного следствия в том виде, в каком она предстает перед правоохранительными органами, возбуждающими уголовное дело, а затем и в суде перед государственным обвинителем и судом. Криминалистическая характеристика преступлений, совершаемых женщинами, направлена на повышение эффективности расследования таких преступлений, включает элементы, которые имеют значение для

раскрытия и расследования преступлений, облегчает рассмотрение уголовного дела в суде.

#### Список литературы:

1. Ефимова Е.Ю. Криминологическая характеристика и предупреждение корыстных и корыстно-насильственных преступлений, совершаемых женщинами. Автореф. канд. дисс. М. 1998.
2. Кирюшина Л.Ю. Личность женщины в механизме преступления и ее значение для криминалистической методики расследования преступлений отдельного вида. Автореф. канд. дисс. Барнаул 2007.
3. Кирюшина Л.Ю. Мотив и цель совершения преступлений как элемент криминалистической характеристики преступлений, совершаемых женщинами //Л.Ю. Кирюшина// Уголовно-процессуальные и криминалистические чтения на Алтае: материалы ежегодной региональной научно-практической конференции. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2005.- С.72-75.
4. Кирюшина Л.Ю. Типичные следственные ситуации первоначального этапа расследования корыстно-насильственных преступлений, совершаемых женщинами и пути их разрешения //Л.Ю. Кирюшина, С.П. Помозов // Актуальные проблемы борьбы с преступлениями и иными правонарушениями: Материалы Четвертой международной научно-практической конференции. Барнаул: Барнаульский юридический институт МВД России, 2006.- С.88-90.
5. Кирюшина Л.Ю. Личность потерпевшего как один из элементов криминалистической характеристики корыстно-насильственных преступлений, совершаемых женщинами //Л.Ю. Кирюшина // Уголовно-процессуальные и криминалистические чтения на Алтае: материалы ежегодной региональной научно-практической конференции. Выпуск 6./под ред. проф. В.К. Гавло. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2006.- С.57-61.
6. Кирюшина Л.Ю. О разработке теоретических основ криминалистической методики расследования преступлений, совершаемых женщинами //Л.Ю. Кирюшина //Право и государство: приоритеты XXI века: материалы Всероссийской конференции / отв. ред. В.Я. Музюкин, Е.С. Аничкин. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2007.- С.538-541.
7. Кирюшина, Л.Ю. К вопросу о разработке психолого-криминалистического портрета женщин, совершающих преступление//Л.Ю. Кирюшина// Известия Алтайского университета.- 2007.- №2.- С.43-48.
8. Кузнецова В.Н. Криминальная мотивация. М. 1986.
9. Ломброзо Ч., Ферреро Г. Женщина преступница и проститутка. М., 1991.

10. Луговенко Т.П. Современные проблемы женской преступности // ИвГУ. 25 лет: Юбилейный сборник тезисов статей молодых ученых. Иваново, 1998. С.73-74.

## Платное образование в высших учебных заведениях

Капелько Т.В. (МГТУ, кафедра гражданского и международного права)

**Abstract.** The system of higher education is going through a transitional period. The main objectives of the reform are: development of the autonomy of higher education institutions, expansion of academic freedoms of faculties and students, development of new financial mechanism. It is necessary to discuss the problems of paid education and further development of higher education.

Пожалуй, проблема платного образования – одна из самых актуальных проблем, существующих в отечественной системе образования. Прежде всего, это связано с постепенным сокращением бесплатных мест в бюджетных образовательных учреждениях, а также дифференциацией учебных заведений по стоимости образовательных услуг. Перемены в образовании крайне необходимы. Готовность учебных заведений к переменам, улучшению качества образования, безусловно, должна возрастать. Сожалеть о том, что кануло в прошлое абсолютно бесплатное образование, уже не имеет смысла, необходимо приспособляться к объективно существующим жизненным реалиям.

В настоящее время при проведении проверок соблюдения законодательства об образовании, Закона РФ «О защите прав потребителей» высшими учебными заведениями, оказывающими платные образовательные услуги, органы управления образованием субъектов Российской Федерации, территориальные Управления по антимонопольной политике в своей работе руководствуются решением коллегии Министерства Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (МАП России) от 24 ноября 1999г. «О соблюдении законодательства о защите прав потребителей при оказании платных образовательных услуг».

Данное решение к условиям договоров, противоречащим законодательству, относит:

-включение в договоры в одностороннем порядке права расторгать договор в случае неоплаты, просрочки оплаты образовательных услуг, а также в случаях, когда обучающийся отчисляется в связи с невыполнением учебного плана (ст. 310 ГК РФ).

Нормы законов «Об образовании» и «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» определяют, что студенты обязаны овладевать знаниями, выполнять в установленные сроки все виды заданий, предусмотренных учебным планом и образовательными программами высшего профессионального образования, соблюдать Устав вуза, Правила

внутреннего распорядка и правила общежития. Согласно п. 9 ст. 16 Закона РФ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» к студенту за нарушение обязанностей, предусмотренных Уставом высшего учебного заведения, могут быть применены дисциплинарные взыскания вплоть до отчисления из вуза. При совершении студентом правонарушения, ответственность за которое предусмотрена одновременно и Уставом, и договором (например, пропуск занятий, невыполнение учебного плана, неоплата образовательных услуг и т.д.), вуз самостоятельно выбирает вид юридической ответственности, подлежащий применению к студенту.

Таким образом, установление запрета вузу расторгать договоры на обучение в связи с невыполнением обучающимся учебного права противоречит законодательству об образовании и сущности образовательного процесса.

Применение указания МАП России от 24 ноября 1999г. прямо противоречит понятию «статус студента», так как правовое положение студента никоим образом не соотносится с правовым положением потребителя – заказчика услуги или покупателя товара. Студент становится субъектом вузовского сообщества, и получение диплома о высшем образовании – результат взаимного сотрудничества (прежде всего в рамках договора) вуза и студента, активно участвующего в каждой стадии этого образовательного процесса. Статус студента определяется правами и обязанностями, которые не могут быть присущи ни одному потребителю. Так, студент подчиняется Уставу вуза (в отличие от заказчика услуг, который не подчиняется уставу исполнителя – организации, оказывающей ему услуги по публичному договору); студент имеет право на участие в управлении вузом; у вуза есть право налагать дисциплинарные взыскания, но ни один исполнитель не вправе объявить выговор заказчику (потребителю) – т.е. отсутствует важнейший признак гражданско-правовых отношений – юридическое равенство, в соответствии с которым участники данных правовых отношений не имеют никакой принудительной власти по отношению друг к другу.

Представляется, что применение к деятельности вузов норм Закона «О защите прав потребителей» вступают в противоречие с определением вуза как образовательного учреждения, решающего образовательные программы высшего профессионального образования (п. 1 ст. 8 ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»).

Ни один из установленных Законом «О защите прав потребителей» квалифицирующих признаков потребителя не присущ студенту. Студент получает высшее образование не для бытовых (личных) нужд, а для профессиональной деятельности. Получение студентом профессионального образования напрямую связано с последующим получением дохода в виде заработной платы за выполнение функций,

осуществление которых стало возможным в связи с приобретенными в процессе образования знаниями и умениями. Вуз, работающий со студентом по государственной программе высшего образования, ведет образовательную деятельность, вступая со студентом в образовательные отношения, а студент выступает в качестве субъекта образовательных отношений.



## **Правонарушения в среде нетрадиционных религиозных движений (сект)**

*Куприянова Е.А. (г. Мурманск, Мурманский Государственный Технический Университет, кафедра «Государственно-правовых дисциплин», e-mail: elena\_ku\_pr@hotmail.com)*

**Annotation:** The article is devoted to one of the serious problems of the present; it is devoted to youth involving in different sects and other pseudo-religious organizations functioning actively in Russia today.

Важная роль органов внутренних дел в регулировании духовно-религиозных отношений в России прослеживается на длительном историческом пути, так как издавна отмечались преступления на религиозной почве. И сейчас правоохранительные органы сталкиваются с увеличивающимся количеством правонарушений со стороны тоталитарных сект. Особые опасения вызывает тот факт, что жертвами тоталитарных сект чаще всего становятся представители молодого поколения. В настоящее время в России действует множество разных старых и новых сект, в том числе тоталитарных и жестко руководимых из-за рубежа, и наиболее активной и деятельной их частью является молодежь. Наблюдается постепенная криминализация сект. В настоящее время прослеживается общность природы преступных и тоталитарных сектантских организаций по внутренней структуре, применяемым средствам и методам. Вместе с тем сотрудники органов внутренних дел России не обладают достаточными знаниями об особенностях сект и их тоталитарных форм. Более того, они мало и зачастую недостоверно знают о традиционных культуuroобразующих религиозных конфессиях, у которых сложились устойчивые и конструктивные правовые отношения с государством. Это затрудняет своевременное распознавание сектантов. Актуальность указанных проблем видна из того, что, по данным социологов, в нашей стране свыше 50% населения относит себя к православным, а в той или иной степени религиозными считают себя до 90% граждан (Хвыля-Олинтер А. Новые религиозные организации России деструктивного и оккультного характера. - Белгород, 1997, 459 с.).

Социально-экономические процессы в России способствовали возникновению сложной ситуации в сфере проблем свободы совести. Это обусловлено в значительной мере деморализацией и криминализацией населения, происходящими в связи с распадом партийно - идеологической государственной структуры и, с другой стороны, забвением многовековых народных традиций. Пытаясь повлиять на отмеченные негативные

процессы, многие отечественные идеологи, политики и журналисты приветствовали и стимулировали появление массы духовных иностранных проповедников и учителей для быстрого привлечения населения, в частности молодежи, к каким-то приемлемым принципам и правилам поведения. Кстати, говоря о усилиях Запада по насаждению сектантства на территории России, и о роли, которая отводится западными политиками деструктивным культам в разрушении нашего Отечества, справедливости ради следует вспомнить об одном, крайне интересном историческом факте: после победы октябрьской революции в 1921 году появляется проект Бонч-Бруевича о необходимости поддержки большевистским правительством любых форм сектантства. Сектанты тогда воспринимались как потенциальная опора нового, богоборческого режима. Особенно наводит на размышления воззвание Наркомзема от 5 октября 1921 г. "К сектантам и старообрядцам, живущим в России и за границей", в котором, в частности, говорится: "Впервые за все время существования России сектантам всех направлений и недавно еще гонимым старообрядческим согласиям, ушедшим достаточно далеко от только что господствовавшей и их угнетавшей православной церкви, предоставлена полная возможность широкого объединения... Все те, кто боролся со старым миром, кто пострадал от его тягот, - сектанты и старообрядцы в их числе, - все должны быть участниками в творчестве новых форм жизни. И мы говорим сектантам и старообрядцам, где бы они ни жили на всей земле: добро пожаловать!.." (Эткинд А. Русские секты и советский коммунизм: проект В. Бонч-Бруевича. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1996, 310 с.). Опасность тоталитарных сект вытекает из криминальных склонностей их внутренней жизни, зомбирования своих членов, форм действий против традиционных религий и других сект, методов вербовки новообращенных. Криминальное содержание ряда сект следует из их фанатичности и деформированности понимания цели жизни, вседозволенности выбора средств ее достижения, а также слепой подчиненности своему вышестоящему руководству. Кроме ритуальных, они часто совершают и провоцируют "обычные" преступления. Например, с вовлеченных подростков требуют деньги, подталкивая их на кражи у собственных близких; заставляют выкупать жилплощадь и оформлять завещание на секту; нападают на неугодных лиц (как своих, так и посторонних). Существуют крайне агрессивные и очень криминальные секты, выделяющиеся даже на общем отрицательном фоне тоталитарных сект. В нынешней духовно дезориентированной массе населения России новую секту создать очень просто. Но искоренить тоталитарную и ставшую криминальной секту после завершения формирования ее иерархической структуры чрезвычайно сложно. Она, в случае преследований со стороны государства, уходит в подполье и непредсказуемо обнаруживает себя в разных социальных слоях. Основой контактов с представителями сект

должно быть ясное понимание того, что любая вера затрагивает и изменяет фундаментальные и наиболее глубинные слои психики и бытия людей. Как правило, религиозная деятельность есть не просто те или иные учения, а особое мировоззрение. Как следствие, у человека, связавшего свою жизнь с сектой, коренным образом изменяются и сужаются все ценностные критерии жизнедеятельности и мировоззрения. Сектант постепенно отгораживается от мира, деградирует и переходит на особый язык общения. Несмотря на внешнее разнообразие сект, их внутренние правила схожи. Члены секты подчиняются жесткой дисциплине, носящей часто характер тоталитарного порабощения с подавлением личности. У многих российских сект руководящие центры и основные источники финансирования находятся за рубежом. Авторитет «учителя» в сектах чрезвычайно высок. Под ним находится близкое окружение (доверенные лица), среднее звено - активисты и рядовые сектанты. Иерархические структуры сект и преступных группировок весьма схожи. Во имя интересов секты их членам обычно разрешаются любые поступки, обман, предательство и тому подобное, вплоть до уголовно наказуемых деяний. Одни из самых распространенных способов вербования молодежи в секты - приглашение на бесплатные курсы, на обучение или выгодную работу, организация массовых мероприятий, попытки выдавать себя за международные организации, студенческие движения, центры здоровья, развития, гармонии и т.д. Высокая криминогенная опасность деструктивных религиозных организаций обуславливается самой их природой. Полная непредсказуемость действий к ожидаемая вероятность участия адептов деструктивных религиозных организации в антиобщественных выступлениях, террористических актах или массовых самоубийствах обусловлены множеством факторов. К ним относятся зачастую психические расстройства лидеров сект, использование техник контроля сознания своих адептов, провозглашение некоторыми деструктивными религиозными организациями целью приход к власти и создание на территории России тоталитарного религиозного государства, апокалиптическая направленность определенного числа деструктивных религиозных организаций, проповедующих «конец света», даты которого ими или уже определены или могут быть названы в любой момент и многое другое. Факторами, потенциально превращающими некоторые деструктивные религиозные организации в криминальные сообщества являются: 1) жесткая иерархическая структура, строгая дисциплина и беспрекословное повиновение лидерам; 2) наличие значительных финансовых средств, что дает возможность широко использовать подкуп отдельных должностных лиц; 3) конспирация, взаимная слежка среди адептов, наличие собственной службы безопасности, а, зачастую, наличие служб собственной разведки и контрразведки; 4) подготовка адептов к

столкновению с правоохранительными органами, вплоть до изучения соответствующих законов и т.п.

Применение психологического насилия, трудовая, финансовая, эмоциональная, подчас сексуальная эксплуатация членов секты, их социальная изоляция и серьезные ограничения личной свободы посредством использования методов манипулирования и контроля сознания, нанесения вреда психике и здоровью, в том числе, наступление ряда смертных случаев, свидетельствует о том, что тоталитарные секты в своей деятельности систематически нарушают большинство статей Всеобщей декларации прав человека (1948 г.). Практика незаконного вовлечения несовершеннолетних прямо нарушает п. 2 ст. 5 Декларации о ликвидации всех форм нетерпимости и дискриминации на основе религии или убеждений — «Каждый ребенок имеет право на доступ к образованию в области религии или убеждений в соответствии с желаниями его родителей или, в соответствующих случаях, законных опекунов и не принуждается к обучению в области религии или убеждений вопреки желаниям его родителей или законных опекунов, причем руководящим принципом являются интересы ребенка» и п. 5 той же статьи — «Практика религии или убеждений, в которых воспитывается ребенок, не должна наносить ущерба ни его физическому или умственному здоровью, ни его полному развитию...».

Человек может заблуждаться. Однако, добросовестное заблуждение - это результат какой-то духовной и умственной работы по поиску и сравнению разных точек зрения. Но опыт показывает, что в сектах практически нет таких людей, которые бы попали туда в результате поисков, размышлений, сравнения. Как правило, большинство сектантов не знакомы с традиционными религиозными вероучениями. Человек ищет духовности, а находит суррогат, при помощи которого его заманивают в криминальное сообщество.

### **Список литературы:**

1. Хвыля-Олинтер А. Новые религиозные организации России деструктивного и оккультного характера. - Белгород, 1997, 459 с.
2. Эткинд А. Русские секты и советский коммунизм: проект В. Бонч-Бруевича. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1996, 310 с.

## Меры государственной поддержки граждан, имеющих детей

**Куртова М.В.** (г.Москва, АНО ВПО ЦС РФ «РУК», кафедра «Частного права», e-mail: [tasha0901@yandex.ru](mailto:tasha0901@yandex.ru))

**Annotation:** Much attention has been paid to the demography problem in Russian Federation lately. According to the statistics there was a great increase of the birth rate in 2007-2008. Allowance to mothers for the children has been increased greatly since the first of January, 2009. It was made because of a very bad economic situation in the country. Now it is allowed to mothers to use their maternal (family) capital for paying mortgage credits.

С 1 января 2009 года в законодательстве РФ произошли изменения, касающиеся социального обеспечения граждан РФ. Целью данных изменений является повышение уровня материального обеспечения отдельных категорий граждан РФ. С 1 января 2009 года проиндексированы государственные пособия гражданам, имеющим детей (ст. 4.2 ФЗ от 19.05.95 №81-ФЗ) на коэффициент 1,085. Так Федеральным бюджетом на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов (ФЗ от 24.11.2008 № 204-ФЗ) установлены следующие размеры пособий:

1.Единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности (до 12 недель) – 359 руб.70 коп., (в 2008 г. выплаты составляли 332 руб.);

2. Единовременное пособие при рождении ребенка - 9592 руб. 03 коп., (в 2008 г. 8845 руб.);

3. Единовременное пособие при передаче ребенка на воспитание в семью – 9592 руб. 03 коп. (в 2008 г. 8845руб.);

4. Размер ежемесячного пособия по уходу за ребенком составляет 40% от среднемесячного заработка (для работающих женщин), но не более 7194 руб. 03 коп.,(2008 г. «потолок» составлял 6635 руб.);

5. Минимальный размер ежемесячного пособия по уходу за первым ребенком до 1,5 лет (для неработающих женщин) – 1798 руб. 51 коп., (в 2008 г. – 1685 руб.); а за вторым и последующими детьми – 3597 руб. 01 коп., (в 2008 г. - 3317 руб.).

В 2009 году «невыгодно» будет болеть и рожать детей тем, кто получает высокую заработную плату: теперь максимальный размер пособия по временной нетрудоспособности составит 18720 руб. (было - 16125 руб.), а пособия по беременности и родам - 25390 руб. вместо 23400 руб. в 2008 году. Таким образом, государство, с одной стороны, стимулирует рождаемость, увеличивая размер пособий на детей, а с другой

стороны, размер пособий ставит многих женщин перед выбором - ребенок или достойная заработная плата.

С 1 января 2007 года вступил в действие ФЗ от 29.12.2006 № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей», но уже с 1 января 2009 года, в связи с тяжелой экономической ситуацией в стране, вызванной финансовым кризисом, принят ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» от 25.12.2008 г. № 288 - ФЗ.

Законы вступили в силу, но вопросов, по механизму получения «материнского (семейного) капитала» очень много не только у молодых родителей, но и у самих чиновников. Кому полагаются деньги, как и где их можно получить, как ими распорядиться? Попытаемся ответить на эти вопросы. Право на «материнский (семейный) капитал» имеет женщина, родившая или усыновившая ребенка, начиная с 1 января 2007 года. Причем в семье это должен быть не первый, а второй или последующий ребенок. Важно, что вы и ваш ребенок - граждане России, при этом неважно, где вы проживаете. Двойное гражданство тоже дает право на выплату, только получать и тратить капитал придется на территории РФ.

Законодатели внесли поправку, что капитал именно «семейный», поэтому им вправе также распоряжаться и отец, и опекуны или попечители ребенка, если мать умерла или лишена родительских прав. Следует отметить, что «материнский (семейный) капитал» семья может получить только один раз, а не на каждого ребенка. Данные правоотношения возникают в связи с рождением (усыновлением) ребенка (детей) в период с 1 января 2007 года по 31 декабря 2016 года. Закон предусматривает, что родители младенца – капиталиста не получают деньги на руки, а им выдается сертификат в Пенсионном фонде по месту жительства матери.

Оформить «материнский (семейный) капитал» родители имеют право в течение одного года с момента рождения (усыновления) ребенка. Для этого в Пенсионный фонд по месту жительства матери необходимо предоставить: подлинники и копии свидетельства о рождении всех детей с отметкой о гражданстве ребенка, паспорт матери (отца, законного представителя) и заполнить заявление. Через месяц и 5 дней из Пенсионного фонда должно прийти заказное письмо, в нем будет указан результат рассмотрения документов и назначена дата, когда вам нужно будет явиться в местное отделение пенсионного фонда.

На сегодняшний день «материнский (семейный) капитал» может быть израсходован только на 3 конкретные цели:

1. на приобретение жилья (например, на погашение задолженности по ранее взятому кредиту или в качестве уплаты первоначального взноса при ипотечном кредитовании);

2. на образование. Важно отметить, что оплачивать образование можно будет всем своим детям, но средства на обучение должны быть использованы до достижения детьми 25-летнего возраста.

3. перевести деньги на накопительную часть пенсии матери. Для этого женщина должна прийти в отделение Пенсионного фонда по месту жительства и написать заявление о переводе денег с сертификата на счет накопительной части пенсии. Согласно пенсионной реформе деньги можно оставить в государственной управляющей компании, а можно направить в негосударственный Пенсионный фонд или частную управляющую компанию.

Существенным недочетом данного федерального закона является то, что родители не смогут потратить деньги на лечение ребенка, даже в случае, если оно дорогостоящее, а у родителей нет материальных возможностей на его оплату. Правительство отклонило данную поправку, мотивируя тем, что в России существует обязательное бесплатное медицинское страхование и бесплатное медицинское обслуживание несовершеннолетних. На сегодняшний момент законодательно установлено, что сумма «материнского (семейного) капитала» будет ежегодно индексироваться с учетом инфляции, таким образом, в 2009 году она составит примерно 300 тыс. рублей.

С 1 января 2009 года статья 7 ФЗ от 29.12.2006 № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» дополнена частью 6.1 следующего содержания: «Заявление о распоряжении средствами материнского капитала может быть подано в любое время со дня рождения (усыновления) второго, третьего ребенка или последующих детей в случае необходимости использования средств (части средств) материнского (семейного) капитала на погашение основного долга и уплаты процентов по кредитам или займам на приобретение (строительство) жилого помещения, включая ипотечные кредиты...». Внесение изменений позволит семье направить средства «материнского (семейного) капитала» независимо от срока, истекшего со дня рождения (усыновления) второго, третьего ребенка или последующих детей (ст.10 часть 6 от 25.12.2008 г. № 288 - ФЗ). Это будет важным подспорьем для тех граждан, кто был сокращен или значительно потерял в заработной плате в связи с финансовым кризисом. Напомним, что изначально расходование средств «материнского (семейного) капитала» предполагалось лишь с того момента, когда ребенок достигнет возраста 3 лет. В случае расходования средств на обучение и на накопительную часть пенсии матери этот срок сохранился. В течение 3 лет родители должны доказать, что они могут и готовы воспитывать ребенка.

Согласно ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» перечисления «материнского (семейного) капитала» будут производиться только по безналичному расчету. Для

расходования капитала можно выбрать одну из вышеперечисленных целей, можно разделить средства на три части. Единственное условие - менять решение можно не чаще одного раза в год. До внесения изменений на перечисление средств Пенсионному Фонду РФ выделялось 6 месяцев. С 1 января 2009 года Пенсионный Фонд РФ обязан осуществить перевод средств (части средств) материнского (семейного) капитала не позднее, чем через два месяца с даты вынесения территориальным органом Пенсионного фонда РФ решения об удовлетворении заявления о распоряжении средствами (ст. 10 часть 6.1 ФЗ от 25.12.2008г. № 288-ФЗ).

Допустим, семья оформила «материнский (семейный) капитал» и решила приобрести жилье. Пенсионный фонд перечислит сумму с сертификата той организации, с которой заключен договор. Но ведь семья может приобрести жилье на вторичном рынке, у частного лица. Что в этом случае? Закон не дает четкого ответа, но возникают сомнения, что частное лицо захочет связываться с получением капитала, гораздо проще получить наличные. В Послании к Федеральному собранию 10 мая 2006 года Президент РФ В.В. Путин отметил, что «никакая миграция не решит наших демографических проблем, если мы не создадим надлежащие условия и стимулы для роста рождаемости здесь, у нас, в нашей собственной стране, не примем эффективных программ поддержки материнства, детства, поддержки семьи». Подводя итог, можно констатировать, что на сегодняшний день в Российской Федерации уделяется пристальное внимание проблеме демографии: в 2007 и 2008 годах увеличены размеры пособий гражданам, имеющим детей; право на пособия получили как работающие женщины, так и неработающие. По итогам 2007-2008 годов в стране, согласно статистике, впервые после трудных 90-х годов наблюдается всплеск рождаемости. При этом следует заметить, что важное значение в стабилизации демографической обстановки в России приобретает «материнский (семейный) капитал». Но, несмотря на положительные результаты, необходимо урегулировать механизмы распоряжения данным капиталом и расширить список целей, на которые он может быть использован.

Согласно результатам Центра стратегических исследований компании «Росгосстрах» за 2008 год, при улучшении экономических и социальных условий к 2012-2013 году демографическая ситуация в РФ должна была быть решена. Финансовый кризис внес серьезные коррективы в данный оптимистический прогноз: в столь нестабильной ситуации рожать детей становится весьма проблематично.



### **Список литературы:**

1. ФЗ от 24.11.2008 № 204-ФЗ «О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов»// СЗ РФ 01.12.2008, N 48, ст. 5499
2. ФЗ от 19.05.95 № 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей»//СЗ РФ 22.05.1995, № 21, ст.1929
3. ФЗ от 29. 12. 2006 № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»// РГ №297, 31.12.2006
4. ФЗ от 25.12.2008 г. № 288 - ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»// РГ №266, 30.12.2008

## **Формирование правовой базы многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг в рамках административной реформы в Российской Федерации**

**Ларичев А.А.** (*г.Петрозаводск, Петрозаводский государственный университет, кафедра международного и конституционного права, e-mail: larichev@petrsu.ru*)

**Annotation:** The article is dedicated to the problem of multifunctional public services centers and their implementation in Russian Federation within the framework of 2004-2010 Administrative reform.

С 2003 года в Российской Федерации осуществляется поэтапная административная реформа, призванная улучшить организацию системы исполнительной власти в РФ и оптимизировать ее функциональную составляющую. Одной из базовых нормативно-правовых основ реформы является «Концепция административной реформы в Российской Федерации в 2006-2010 годах» (4).

В соответствии с вышеуказанной Концепцией, 2009-2010 год должен стать важным этапом административной реформы, характеризующимся «созданием многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг и... организацией предоставления государственных услуг в электронной форме».

Однако до декабря 2008 года работа над созданием подобных центров была неактивной. Согласно планам Министерства экономического развития РФ, заявленным еще в 2007 году (9), 18 пилотных МФЦ в 16 субъектах Российской Федерации должны были начать работу к концу 2008 года. На практике, однако, есть лишь несколько примеров работы МФЦ регионального и муниципального уровня (7).

Серьезным препятствием в реализации вышеуказанных планов можно назвать отсутствие самостоятельной законодательной базы, регулирующей институт государственных услуг. Само понятие «государственной услуги» является понятием новым, не закрепленным в законодательстве. Отсутствие не только законодательных критериев качества государственных услуг, но и механизма их разработки и предоставления, является препятствием для их эффективного применения «новой» исполнительной властью, которая (в соответствии с духом административной реформы) должна быть нацелена на партнерство с обществом и обеспечение всех его социальных, экономических и иных потребностей.

Что касается планов по созданию МФЦ, то проект федерального закона, который бы четко регламентировал вопросы создания и деятельности МФЦ, до конца 2008 года так и не был подготовлен, таким образом реализация этих планов была поставлена под угрозу срыва (8).

В связи с этим, в декабре 2008 года группа депутатов Государственной Думы РФ предложила ввести в готовившийся к принятию федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (1) (ФЗ №281-ФЗ) временную норму, которая бы содержала упоминание о МФЦ (ст. 30 законопроекта) (5).

В соответствии с положениями данного закона, до дня вступления в силу федерального закона, устанавливающего общие принципы организации предоставления государственных (муниципальных) услуг органам государственной власти субъектов РФ и органам местного самоуправления предоставляется право создавать многофункциональные центры предоставления государственных (муниципальных) услуг в форме государственных и муниципальных учреждений. К функциям МФЦ относится взаимодействие с органами государственной власти, органами местного самоуправления и организациями, участвующими в предоставлении государственных (муниципальных) услуг, информирование граждан и организаций, прием и выдача документов, обработка персональных данных, связанных с предоставлением указанных услуг.

МФЦ осуществляют функции в соответствии с нормативными правовыми актами РФ, субъектов РФ, муниципальными правовыми актами, а также в соответствии с административными регламентами и стандартами предоставления государственных (муниципальных) услуг. Взаимодействие МФЦ с федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления осуществляется в порядке, установленном соглашениями, заключаемыми с указанными органами высшим должностным лицом субъекта РФ (руководителем высшего исполнительного органа субъекта РФ), главой местной администрации.

Таким образом, ФЗ №281-ФЗ устанавливает некий порядок работы МФЦ ad hoc. Однако вызывает сомнение необходимость таких законодательных установлений, и адекватность их «разрешительного» характера уже существующим правовым реалиям. Представляется, что уже существующие нормативно-правовые акты в сфере административно-правового регулирования, позволяющие органам исполнительной власти различных уровней и органам местного самоуправления осуществлять координационную работу и взаимодействие при реализации своих функций, являются правовой базой для создания МФЦ, и специального разрешения здесь не требуется. В противном случае, можно ли было

считать законной деятельность МФЦ в субъектах РФ, уже созданных и функционировавших на момент принятия ФЗ №281-ФЗ?

Так, например, в соответствии с «Положением о взаимодействии и координации деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и территориальных органов федеральных органов исполнительной власти» (утверждено Постановлением Правительства РФ 5 декабря 2005 года № 725) (3), взаимодействие территориальных органов с органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации осуществляется в различных формах «...предусмотренных соглашениями между федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации» (п.4 Положения).

Указ Президента РФ от 02.07.2005 № 773 (2) наделяет высшее должностное лицо субъекта РФ «...полномочиями по организации взаимодействия и координации деятельности органов исполнительной власти соответствующего субъекта Российской Федерации и территориальных органов...федеральных органов исполнительной власти» (п.1.)

Таким образом, многие из упомянутых выше положений ФЗ №281-ФЗ нельзя охарактеризовать как правовые новеллы. Они лишь законодательно подтверждают то, что уже существовало на момент принятия данного закона.

Кроме того, установленный в ФЗ №281-ФЗ порядок организации и деятельности МФЦ вызывает новые вопросы. Деятельность по созданию МФЦ требует большой координационной работы между тремя уровнями публичной власти в субъекте РФ - территориальным федеральным, региональным и муниципальным. Кто должен осуществлять эту координацию? ФЗ №281-ФЗ на это ответа не дает.

Представляется, что такие координационные полномочия могли бы быть возложены на полномочных представителей Президента РФ в федеральных округах либо на федеральных инспекторов в субъектах РФ. Позитивная роль этих институтов в сфере координации взаимодействия федеральных и региональных органов власти отмечалась неоднократно. По оценке значительного числа субъектов РФ, взаимодействие федеральных и региональных органов власти с введением этого института улучшилось(6).

Подводя итоги, следует отметить, что создание МФЦ как один из этапов реализации административной реформы сегодня сталкивается с рядом препятствий правотворческого характера. Первоочередной задачей законодателей различных уровней является создание эффективной и адекватной заявленным концептуальным основам законодательной базы административной реформы в сфере создания МФЦ и предоставления государственных услуг. Только в этом случае можно будет говорить о

наличии условий для успешного завершения административной реформы 2004-2010 годов.

### Список литературы:

1. Федеральный закон от 25.12.2008 № 281-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»// Российская газета.-2008.-№ 266.-30 декабря.
2. Указ Президента РФ от 02.07.2005 № 773 «Вопросы взаимодействия и координации деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и территориальных органов федеральных органов исполнительной власти»//Собрание законодательства Российской Федерации.-2005.- № 27
3. Постановление Правительства РФ от 05.12.2005 №725 «О взаимодействии и координации деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и территориальных органов федеральных органов исполнительной власти»//Собрание законодательства Российской Федерации.-2005.-№ 50.-Ст.5311
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25.10.2005 №1789-р «О Концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006-2010 годах»//Собрание законодательства Российской Федерации.-2005.-№ 46.-Ст.4720.
5. Приложение № 1 к проекту федерального закона №107234-5 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» («О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»)[Электронный ресурс]/ АСОЗД (Автоматизированная система обеспечения законодательной деятельности) Государственной Думы РФ.- Электрон.дан.- Режим доступа: <http://asozd2.duma.gov.ru>, свободный.
6. Доклад рабочей группы Президиума Государственного Совета Российской Федерации « О совершенствовании механизма взаимодействия федеральных и региональных органов государственной власти в Российской Федерации» [Электронный ресурс].-Электрон.дан.- Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/text/stcdocs/2004/06/76518.shtml>, свободный.
7. Информация о деятельности МФЦ Елецкого муниципального района Липецкой области [Электронный ресурс] -Электрон.дан.- Режим доступа: <http://www.admlr.lipetsk.ru/rus/mfc/about.html>, свободный.
8. Обзор федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», принятого Государственной Думой 17 декабря 2008 года (Проект №107243-5) [Электронный ресурс]/Росреформа.-Электрон.дан.- Режим доступа: <http://www.rosreforma.ru/?id=501>, свободный.

9. Минэкономразвития создает портал и 18 «супермаркетов» госуслуг, организованных по принципу «одного окна» [Электронный ресурс]/Нижновгеосъемка.-Электрон.ст.- Режим доступа: <http://www.nngs.su/news/?&page=2>, свободный.

## **Концессионное соглашение и договор аренды (сравнительно-правовой анализ)**

**Максимец Л.Г.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Гражданского и международного права», e-mail: kapelko@yandex.ru )

**Annotation:** The article is devoted to a brief comparatively legal analysis of a concessionary agreement and rental contract according to the Russian legislation.

Федеральным законом «О концессионных соглашениях» от 21 июля 2005г. № 115-ФЗ (далее – Закон о концессионных соглашениях) в гражданский оборот введен новый, ранее не известный российскому праву вид договоров – концессионное соглашение. Как следствие, возник и новый вид договорных обязательств – концессионное обязательство.

Согласно закону частным лицам могут быть временно предоставлены права владения и пользования государственным и муниципальным недвижимым имуществом.

Но ведь известно, что той же формулой – права владения и пользования – Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ) определяет характер прав арендатора на арендованное им имущество (ст. 606). Не означает ли это, что концессионное соглашение тождественно арендному договору? Ответ на этот вопрос имеет не только теоретическое, но и существенное практическое значение, поскольку одни специалисты склонны отождествлять концессионное соглашение и арендный договор, а другие рассматривают соглашение как особый вид аренды.

Сравнение – лучший способ выявить отличия каждого из этих видов договоров.

Когда речь идет, например, о трактовках зарубежного законодательства, то главное отличие концессионного соглашения от арендного договора усматривается в самой природе правовых норм, регулирующих концессионные и арендные отношения. Что касается, в частности, Франции, Германии, Италии, Испании и других стран, входящих в так называемую континентальную правовую семью (к которой исторически принадлежит и Россия), то в этих странах концессионно-договорные отношения изначально развивались в лоне публичного права. Дело в том, что в их правовых порядках распространен взгляд на роль и функции государства, согласно которому последнее должно особо опекать, гарантировать и контролировать благополучие тех областей общественной жизни, которые с социальной точки зрения наиболее уязвимы со стороны рынка и частного, «эгоистического» капитала. К таким отраслям

повсеместно относятся коммунальные услуги, общественный транспорт, городское хозяйство, благоустройство территорий, недропользование и др.

В отношениях, связанных с публичным интересом и его защитой, государство и другие публично-правовые образования выступают в обороте не как прочие (частные) его участники, а как лица публичного права. Считается, что обычных, гражданско-договорных гарантий исполнения обязательств концессионера недостаточно, чтобы побудить его к удовлетворению публичного интереса. Поэтому при возникновении угрозы публичному интересу концедента может практиковаться некоторые публично-правовые (административные) методы воздействия на концессионера (например, наложение штрафа в несудебном порядке, отстранение концессионером и принятие концедентом на себя обязанностей концессионера с исполнением их за счет концессионера, изменение концедентом в одностороннем порядке некоторых условий соглашения, одностороннее расторжение соглашения концедентом и др.). Правда, при одностороннем изменении условий или расторжении соглашения концедент возмещает концессионеру дополнительные расходы, возникшие у последнего вследствие выполнения односторонне измененных условий соглашения или его одностороннего расторжения концедентом. Важно отметить, что споры сторон по делам, связанным с публичным интересом, рассматриваются в арбитражных судах.

Что отличает публично-правовой договор в упомянутых странах от обычного, гражданско-правового и, в частности от арендного договора? Известный французский юрист-административист Ж. Ведель считает договор административно-правовым (французский аналог публично-правового договора.- Л.Г.), если он включает в себя любое условие, выходящее за пределы общего (т.е. в данном случае частного) права. Другой французский юрист, М. Буйи, определяет административный договор как государственный контракт, содержащий статьи, которые выходят за рамки гражданского права, и в качестве примера приводит договор на оказание коммунальных услуг.

В отличие от сдачи в аренду «обычного» (т.е. не предназначенного к использованию в публичном интересе) государственного и муниципального имущества, концессия публичных интересов (прав) – это не только передача имущественных прав. Это передача частному лицу государственного или муниципального учреждения (публичной службы) с закрепленным за ним государственным или муниципальным имуществом функций управления данным имуществом. Неслучайно концессия публичной службы характеризуется в зарубежной литературе как «делегирование управления».

В России не существует публичного права в том смысле, в каком оно понимается в зарубежных континентальных правовых порядках. Отсутствуют и понятия публичного интереса, и публичной службы. Гражданский кодекс



РФ в отношениях по гражданскому обороту не признает ни органов публичной власти, ни их публичных функций. В отношениях по обороту они приравнены к другим его участникам. Это значит, что государство и муниципальные образования выступают в обороте в роли рядовых собственников, передающих свое имущество во временное владение и пользование других (частных) участников оборота.

Согласно п. 2 ст. 3 Закона о концессионных соглашениях такое соглашение является договором, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных федеральными законами.

К отношениям сторон концессионного соглашения применяются в соответствующих частях правила гражданского законодательства о договорах, элементы которых содержатся в концессионном соглашении, если иное не вытекает из настоящего Федерального закона или существа концессионного соглашения. Эта норма почти буквально воспроизводит норму п.3ст.421 ГК РФ.

Хотя объекты концессионного соглашения в Российской Федерации – это те же сферы социальной и экономической инфраструктуры (относящиеся за рубежом к сферам публично-правового регулирования), приведенная норма п. 2 ст. 3 Закона о концессионных соглашениях не оставляет сомнений в том, что законодатель трактует соглашение как гражданско-правовой смешанный договор. К сожалению других (публично-правовых, административных) договоров, регулирующих отношения между государством (муниципальным образованием) и частным лицом об использовании государственного и муниципального имущества, в российском праве попросту не существует.

Различия между концессионным соглашением и арендным договором не исчерпываются вышеотмеченными. Но их вполне достаточно, чтобы прийти к выводу, что концессионное соглашение – это не договор аренды государственного или муниципального недвижимого имущества. И не разновидность такого договора. Это – совершенно новый в российском праве, самодостаточный вид административного (публично-правового) договора.

## **Правоприменительная практика и эффективность мер предупреждения экологических правонарушений в деятельности предприятий и отраслей региона**

**Мартемьянова Е.С.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра международного и гражданского права, [Axday@mail.ru](mailto:Axday@mail.ru))

**Annotation:** Regional peculiarities of ecological and administrative breakings of law in the field of ecological safety and natural resources have been revealed on the basis of the data of the state ecological supervision authorities of the Murmansk Region.

В 2005-2008гг. приняты значительные меры по укреплению законности в сфере охраны окружающей среды, к пресечению нарушений законодательства и привлечению виновных к ответственности. Проведены проверки в сфере исполнения экологического законодательства, в ходе которых прокурорами выявлены факты несоблюдения органами местного самоуправления, должностными лицами предприятий и организаций, и приняты меры прокурорского реагирования к их руководителям. Только в 2007г. органами прокуратуры выявлено 1252 нарушения закона в сфере исполнения экологического законодательства (2006г.- 73), по итогам рассмотрения которых 40 должностных лиц привлечены к дисциплинарной ответственности (2006г.- 13). Проверки надзорных органов в Мурманской области за 5 месяцев 2008г. выявили 147 нарушений природоохранного законодательства, по которым было проведено 20 судебных заседаний, наложено 406 тыс. руб штрафа .

*Управлением Роспотребнадзора по Мурманской области* за 2007г. в рамках мероприятий по контролю водоснабжения населения составлено 48 протоколов об административном правонарушении, из них 12 на юридических лиц. Из общего количества вынесенных постановлений -29 - о назначении наказания по ст. 6.5 КоАП РФ; по выявленным нарушениям за загрязнение зон санитарной охраны питьевых водоемных источников 3 материала дел на юридических лиц передано на рассмотрение в судебные органы.

За 2007г. в результате обследования гигиены почв в связи с обращением с отходами производства вынесено 53 постановления о назначении административного наказания, с учетом поступивших протоколов от административных органов. Из них 23 постановления на должностных лиц, 10 на юридических лиц; 46 постановлений о назначении наказания по ст. 8.2 КоАП РФ о несоблюдении экологических

и санитарно-эпидемиологических требований при обращении с отходами производства и потребления.

Составлено 86 протоколов об административном правонарушении в учреждениях здравоохранения, из них 8 на юридических лиц. Из общего количества вынесенных постановлений о назначении наказания 50 % по ст. 6.3 КоАП РФ, 26% - по ст. 14.4 КоАП РФ.

По данным Управления Росприроднадзора по Мурманской области представлена динамика проведения проверок по видам контроля в 2005-2007гг. (рис.1). Более длительные временные периоды для анализа отсутствуют из-за постоянной реструктуризации государственных надзорных органов, колебания численности инспекторов и отсутствия преемственности в их деятельности.

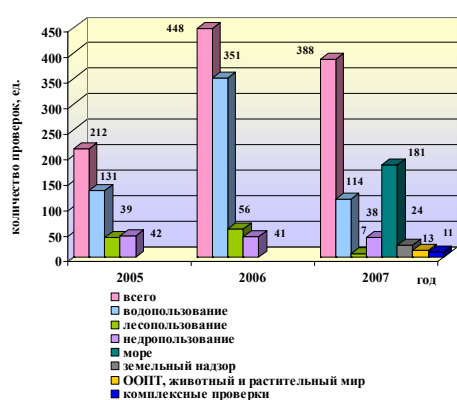


Рис.1. Динамика проведения проверок по видам контроля проверок

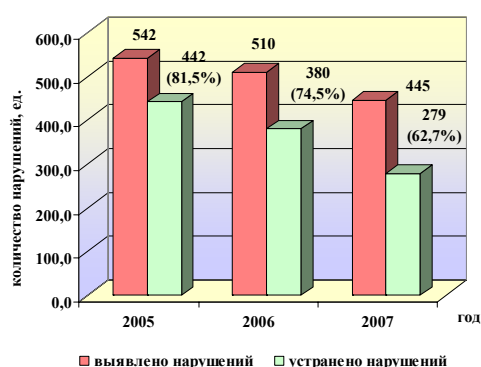
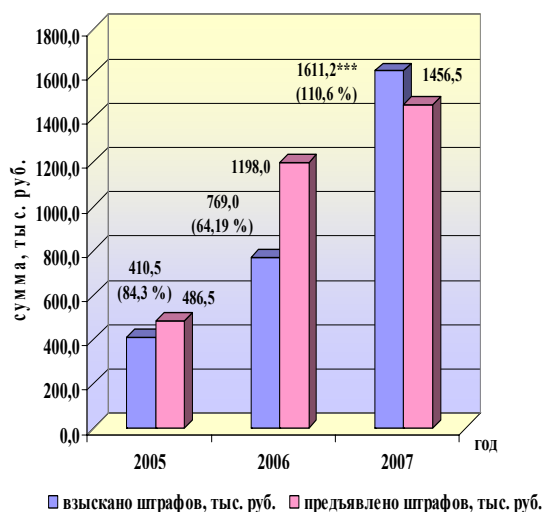


Рис. 2. Результаты проведения

Со временем число экологических правонарушений снижается, но еще быстрее снижается доля устраненных правонарушений (рис.2). Однако эффективность контрольно-надзорной деятельности возрастает: увеличиваются суммы налагаемых штрафов и возрастают взысканные суммы (рис.3).



\*\*\*Примечание: из общей суммы

штрафов (1611,2 тыс. руб.), взысканных в 2007 году, 208 тыс. руб. были предъявлены в 2006 году

Рис. 3. Эффективность контрольно-надзорной деятельности

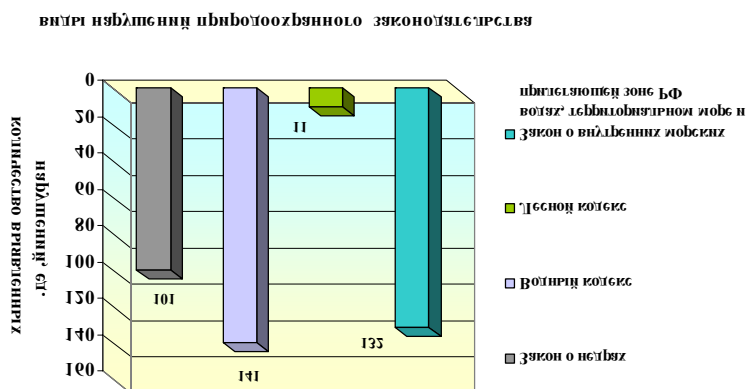


Рис.4 .Наиболее характерные виды нарушений природоохранного законодательства в 2007 г.

Наиболее характерными видами нарушений природоохранного законодательства в 2007 г. были нарушения водного и лесного законодательства, деятельности по недропользованию (рис.4).

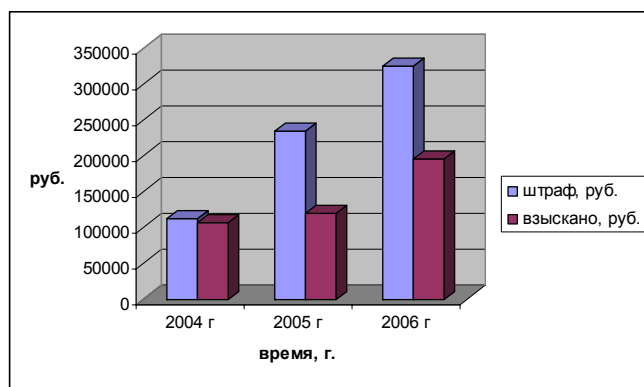


Рис. 5. Динамика наложения и взимания штрафов за экологические правонарушения в сфере недропользования региона

На рис. 6 представлена структура штрафных платежей за экологические правонарушения в целом по результатам деятельности Управления Росприроднадзора .



Рис. 6. Структура штрафных платежей за экологические правонарушения по результатам деятельности Управления Росприроднадзора по Мурманской области

Наибольшее количество правонарушений за 2005-2006 г зарегистрировано по ст.7.3, 7.6, 8.4, 8.13, 8.14 и 8.28. КоАП.

**Ст.7.3.** Пользование недрами без разрешения (лицензии) либо с нарушением условий, предусмотренных разрешением (лицензией).

**Ст. 7.6.** Самовольное занятие водного объекта или пользование им без разрешения (лицензии).

**Ст. 8.4.** Нарушение законодательства об экологической экспертизе.

**Ст. 8.13.** Нарушение правил охраны водных объектов.

**Ст. 8.14.** Нарушение правил водопользования. Так, экологический мониторинг источников загрязнения показал, что в регионе из 258 основных предприятий-природопользователей 186 имеют канализационные очистные сооружения, большинство из которых не обеспечивает нормативную очистку сточных вод.

**Ст. 8.28.** Незаконная порубка, повреждение либо выкапывание деревьев, кустарников или лиан.

**Ст. 8.31.** Нарушение требований к охране лесов.

Структура выявленных экологических административных правонарушений по результатам деятельности Управления Ростехнадзора (отдела экологического надзора) по Мурманской области (рис.7) свидетельствует о том, что чаще всего правонарушения классифицируются ст. 8.2., 8.1., 8.21.КоАП РФ. Наиболее распространенные административные правонарушения - несоблюдение экологических

требований при планировании, технико-экономическом обосновании проектов, проектировании, размещении, строительстве, реконструкции, вводе в эксплуатацию, эксплуатации предприятий, сооружений или иных объектов (ст. 8.1 КоАП); несоблюдение экологических и санитарно-эпидемиологических требований при обращении с отходами производства и потребления или иными опасными веществами (ст. 8.2); нарушение законодательства об экологической экспертизе (ст. 8.4), нарушение правил охраны атмосферного воздуха (ст. 8.21); невнесение в установленные сроки платы за негативное воздействие на окружающую среду (ст. 8.41).

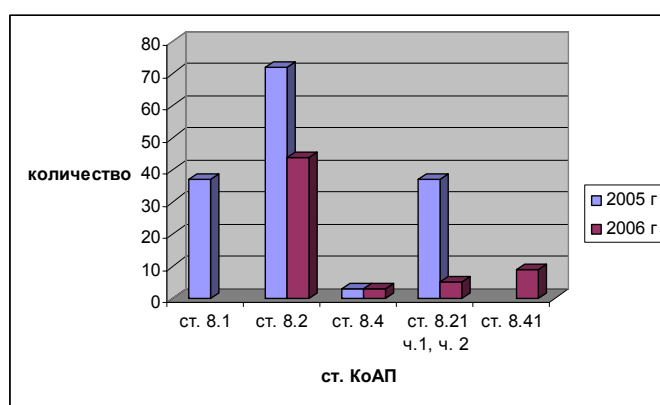


Рис. 7. Структура выявленных правонарушений по результатам деятельности Управления Ростехнадзора по Мурманской области

При этом динамика соотношения сумм наложенных штрафов и взысканных средств за экологические правонарушения (рис.8) хорошо коррелирует с численностью штата экологических инспекторов.

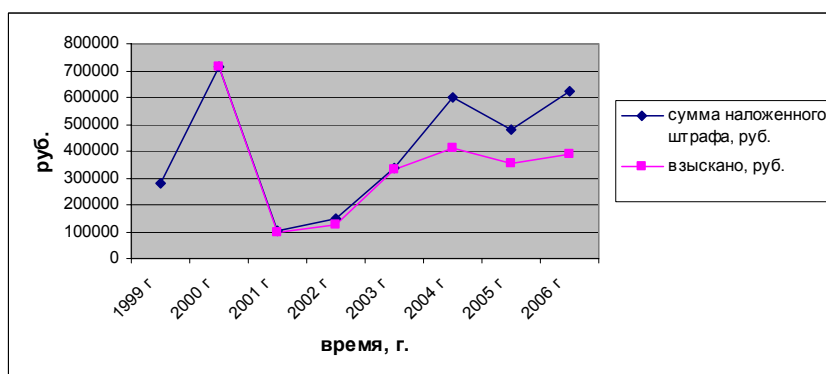


Рис. 8. Динамика соотношения сумм наложенных штрафов и взысканных средств за экологические правонарушения в Мурманской области в период 1999-2006г.

## Земельный контроль и земельные правонарушения в регионе

Мартемьянова Е.С. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра международного и гражданского права, [Axday@mail.ru](mailto:Axday@mail.ru))

**Annotation:** The data of land control have been presented in the work. Types of violation of land laws, dynamics of their quantity, efficiency of measures of their removal have been considered.

Государственный земельный контроль, проводимый повсеместно на основании требований земельного и экологического законодательства, выявил основные виды земельных правонарушений в России, многие из которых характерны и для нашего региона [1,2,3,4, 9-14]. Нарушения земельного законодательства проявляются в виде:

- принятия незаконных правовых актов, касающихся землепользования;
- противоправных сделок с землей;
- нецелевого использования земель; предоставления сельскохозяйственных земель для целей, не связанных с сельхозпроизводством;
- самовольного захвата земель, особенно природоохранного назначения, земель лесного фонда, пригородных земель для коттеджного, дачного строительства, их загрязнения отходами, нефтепродуктами; земель водного фонда (право беспрепятственного прохода, проезда прибрежной полосы водоема шириной 20м);
- нарушения территориального планирования в местах точечной застройки в крупных городах;
- неиспользования земель, не соблюдения требований охраны земель и ухудшения их качества, захламления за счет соседних земельных участков;
- отказ местных администраций в постановке земельного участка на кадастровый учет, в госрегистрации земельного участка как объекта недвижимости и т.д.
- экономических правонарушений: неуплаты земельного налога; арендных платежей; необоснованного предоставления льгот по уплате земельных платежей; невыплаты компенсаций по возмещению материального ущерба, нанесенного деградацией земель и т.д.
- нарушении границ соседних земельных участков, что при отсутствии межевания и кадастровых планов участков приводит к земельным спорам.

Рассмотрим положение дел на примере земельного контроля в Мурманской области. Снижение земельных правонарушений происходит на фоне уменьшения количества проверок в 1,3 раза (рис.1). Увеличивается и размер территории, на кото-

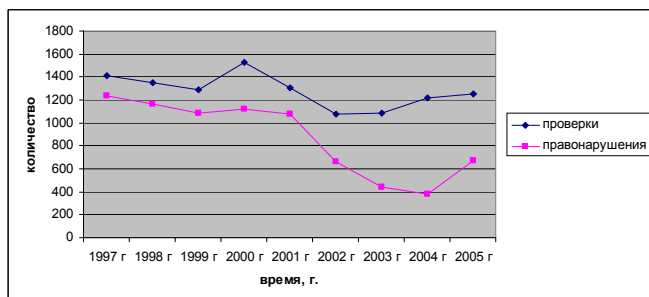


Рис. 1. Динамика количества проверок и выявленных правонарушений в сфере землепользования  
рой совершаются правонарушения (рис.2). Причем, если количество правонарушений

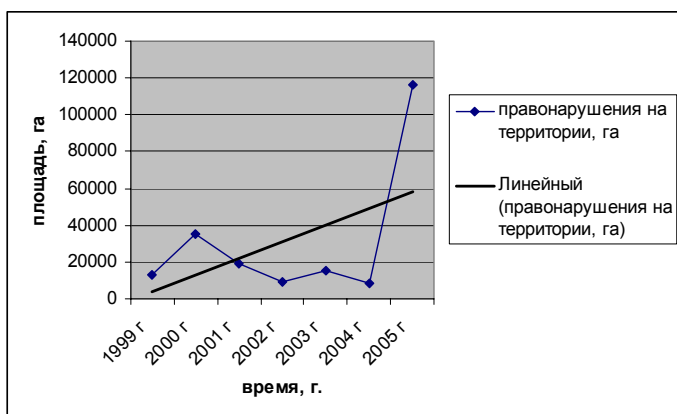


Рис. 2. Динамика изменения площади территорий с выявленными правонарушениями в сфере землепользования

изменяется, то число лиц, привлеченных к ответственности, остается на одном уровне (рис.3). При этом эффективность устранения правонарушения недостаточна (69,8%) и

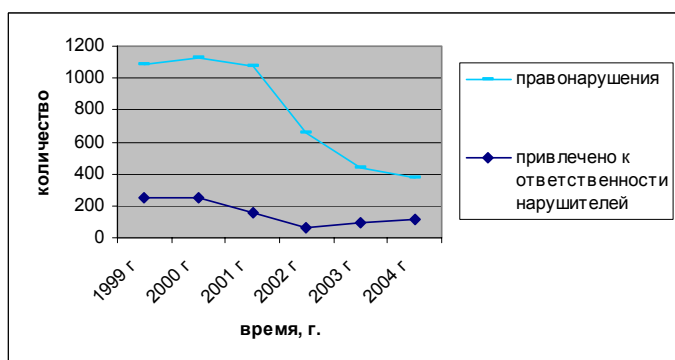




Рис. 3. Динамика выявленных правонарушений и привлечений к ответственности за них в сфере землепользования

имеет тенденцию к снижению (рис. 4). Суммы наложенных штрафов с 2002 г. увеличиваются (рис.5).

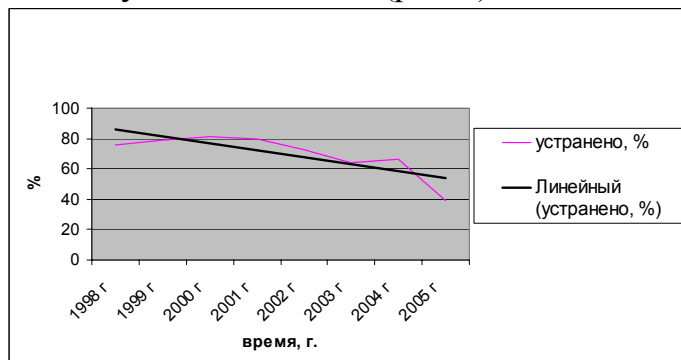


Рис. 4. Динамика эффективности устранения правонарушений в сфере земельного контроля

На территории области много несанкционированных городских, районных и поселковых свалок как в черте населенных пунктов, так и за их пределами. К сожалению их ликвидация ответственными лицами происходит только по судебным решениям, особенно на территории Кольского, Кировского районов. Интересна ситуация наблюдалась весной 2008г. на 1 км Серебрянской дороги, где на территории, принадлежащей тресту Мурманморстрой была организована несанкционированная свалка отходов, которые постоянно горели. Был принято судебное решение и владелец этого земельного участка должен был убрать все отходы, восстановить качество земли.

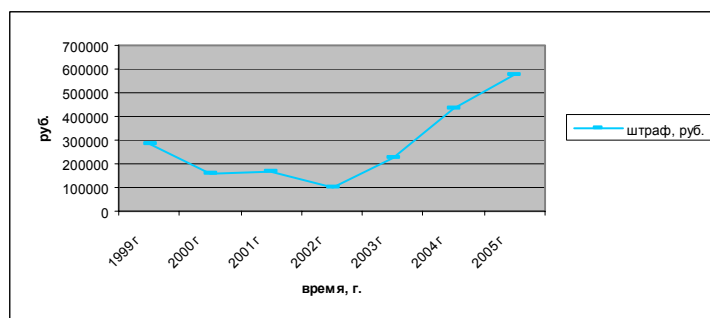


Рис. 5. Динамика величины суммы штрафа за земельные правонарушения

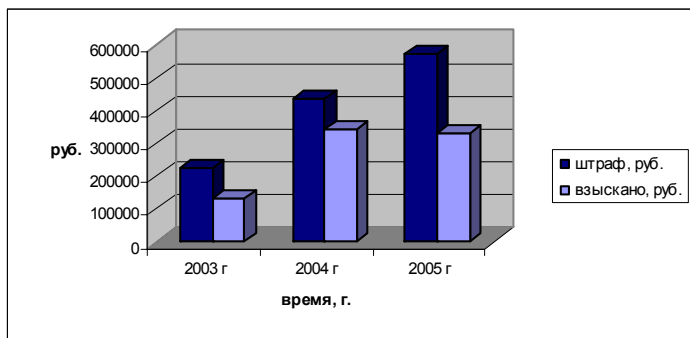


Рис. 6. Динамика наложения и взимания штрафов за правонарушения в сфере землепользования

Эффективность взимания штрафов невысока, она составляет 64,7% и не превышает в отдельные годы 78% (рис. 7). Не улучшило положения дел с земельными платежами и принятие постановления “О порядке признания безнадежными к взысканию и списания недоимок и задолженности по пеням по

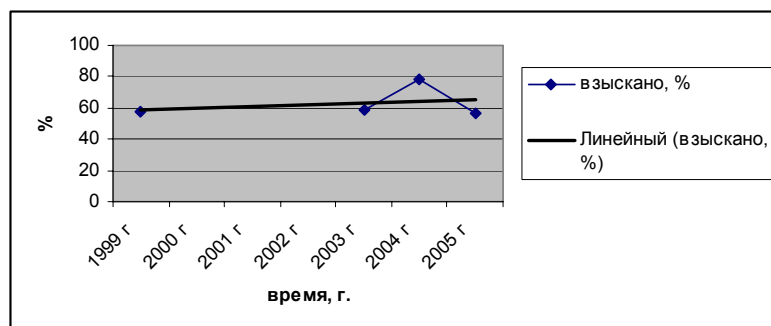


Рис. 7. Эффективность применения штрафных санкций за земельные правонарушения

арендной плате за земли городов и поселков” [8], на основании которого с многих неплательщиков и должников законно были сняты все претензии.

Убедительным примером соблюдения требований земельного законодательства является решение ситуации с переводом земельного участка из одной категории целевого назначения в другую [1,4,5,7,]. “Согласно [5] перевести находящийся в государственной собственности земельный участок с кадастровым номером 51:18:050104:0004, площадью 26000 м<sup>2</sup>; местоположение: муниципальное образование Кандалакшский район, южный склон горы Крестовая, из категории земель запаса в категорию “земли особо охраняемых территорий” с целью его последующего предоставления учреждению дополнительного образования “Специализированная детско-юношеская спортивная школа олимпийского резерва по натурбану” для обслуживания санной трассы”.

С 1 марта 2009г. вступает в силу указ Президента РФ об объединении Роснедвижимости, Роскартографии и Государственной земельной кадастровой палаты [6]. Эта мера призвана упростить бюрократические

формальности и усилить действенность государственного управления земельными ресурсами.

### Список литературы:

1. Земельный кодекс РФ: Федер. Закон № 136-ФЗ от 25 окт. 2001г.
2. О государственном земельном контроле: Постан. Правит. РФ № 689 от 15.11.2006г.
3. О государственном кадастре недвижимости: фед. закон № 221-ФЗ от 24.07.2007г.
4. О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую: фед. Закон № 172-ФЗ от 21.12.2004г.
5. О переводе земельного участка из одной категории в другую: Пост. Правит. Мурман. Обл. № 634-ПП от 23.12.2008г.
6. О Федеральной службе госрегистрации, кадастра и картографии: указ Президента РФ ГЮ № 1847 от 25.12.2008г.
7. Об основах регулирования земельных отношений в Мурманской области: Закон Мурман. Области № 462-01-ЗМО от 31.12. 2003г.
8. О порядке признания безнадежными к взысканию и списания недоимок и задолженности по пеням по арендной плате за земли городов и поселков: Пост. Правит. Мурман. Обл. № 236- ПП/12 от 28.08.2003г.
9. О предельных размерах земельных участков, предоставляемым гражданам в собственность для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства, садоводства, огородничества, животноводства и дачного строительства в Мурман. области: Закон Мурманской области № 389-01- ЗМО, 24.03. 2003г.
10. Об утверждении Положения о порядке предоставления земельных участков на территории муниципального образования г. Мурманск: Решение Мурман. Горсовета № 9-115 от 03.06.2005г.
11. Об установлении земельного налога на территории муниципального образования г. Мурманск: Решение Совета депутатов г. Мурманска № 13-159 от 7.11.2005г.
12. Об утверждении результатов государственной кадастровой оценки земель сельскохозяйственного назначения (кроме садоводческих, огороднических и дачных объединений Мурман. Обл.): Пост. Правит. Мурман. Обл. № 508-ПП от 20.12. 2006г.
13. О цене земли в Мурманской области: закон Мурман. Обл. 893-01-ЗМО от 26 окт. 2007г.
14. О регулировании градостроительной деятельности на территории Мурманской области: закон Мурман. обл. № 867-01-ЗМО от 10 июля 2007 г.

## **К вопросу о законодательстве субъектов РФ в соответствии с п. 1 ст. 123 СК РФ**

**Новичихина Е.В.** (г. Ставрополь, СИУ, кафедра «Юриспруденции»  
e-mail: eun85@mail.ru)

**Annotation:** The article deals with the problem of children – orphans. This article covers such points as arrangement of these children and social policy of Russia according this problem. The main attention is paid to foster children – foster – son, foster – daughter -, foster parents, foster homes, SOS – Kinderdorf, foster groups and military groups.

Вопросы устройства детей, оставшихся без попечения родителей, исторически привлекали внимание государства и общественности. За последние годы данная проблема приобрела особую актуальность. Сегодня Россия переживает третью (после гражданской и Великой Отечественной войн) волну сиротства.

На 2008 г: по числу детей, оставшихся без попечения родителей, приходящихся на каждые 10 тысяч детского населения, Российская Федерация занимает первое место в мире насчитывается в России 731 000; из них, 85 % беспризорных детей – «социальные сироты»(1).

Основной целью социальной политики в России является сокращение численности детей-сирот, проживающих в условиях учреждений, за счет развития различных семейных форм устройства детей в семьи граждан.

Несмотря на большое количество нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность по устройству детей, оставшихся без попечения родителей, принятых как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов РФ, многие из них носят общий характер, некоторые противоречат друг другу, в них не всегда даются ответы на возникающие вопросы практики, что не способствует эффективности их применения и решению стоящих перед обществом задач.

Автор предлагает рассмотреть иные формы устройства детей оставшихся без попечения родителей, т. е. предусмотренные законодательством субъектов РФ: патронатное устройство, семейные детские дома, детские деревни (SOS - Киндердорф), семейные воспитательные группы, военные группы.

Анализ законодательства субъектов РФ позволил выявить следующие факты.

1. Многие субъекты РФ (республики Алтай, Марий Эл, Саха (Якутия), Краснодарский, Красноярский, Алтайский края, Воронежская, Владимирская, Калининградская, Тамбовская области и проч.) в своих законодательных и иных актах употребляют термины «патронат»,

«патронатная семья», «патронажная семья», «семья патронатных воспитателей»(2).

2. Во многих субъектах РФ такая форма устройства детей, как патронат, реально используется на практике, однако не легитимирована региональным законодательством, в связи, с чем в этих областях намечено скорейшее принятие соответствующих актов о патронате.

3. Содержание, которое вкладывается региональными актами в понятие «патронат», существенно различается(3, с.112).

Министерством образования Российской Федерации и благотворительной организацией Международная Христианская Солидарность (Великобритания) в свое время было достигнуто соглашение о сотрудничестве в деле создания фостеровских семей, а в 1994-1995 г. Министерство уже поручило органам исполнительной власти ряда субъектов РФ начать проведение эксперимента по этой новой модели(5, с.8).

«Фостерная семья» - временная, ребенок должен пребывать в ней с момента отобрания его у родителей до решения его дальнейшей судьбы (однако, возможно, и до совершеннолетия). «Фостерный воспитатель» - «родитель на зарплате». Как отмечают приверженцы этой модели, основная цель такой семьи - поддержание контактов с биологическими родителями и возвращение ребенка в родную семью. Размещение ребенка в фостерной семье обходится значительно дешевле его устройства в специальное учреждение для детей, оставшихся без попечения родителей, что, безусловно, является немаловажным фактором.

По нашему мнению, патронатная семья - не аналог «фостерной» по той простой причине, что в зарубежной модели предполагается полное возмещение воспитателям понесенных расходов на детей. Патронат над детьми (в большинстве случаев) - продукт исключительно российской действительности.

Передача детей отдельным лицам на выходные дни и праздники, которая уже осуществляется в некоторых регионах РФ, возможна на базе такой формы устройства детей, как помещение в гостевую семью. Лица, принимающие детей на несколько дней, должны заключать с учреждением трудовые соглашения или договоры об оказании услуг (возмездные или безвозмездные). Юридическое лицо, таким образом, сможет на вполне законных основаниях доверить исполнение отдельных своих обязанностей физическим лицам. В подобных случаях, однако, исключена передача физическим лицам полномочий по представительству и защите интересов ребенка. При этом передача ребенка на выходные дни и праздники формой его устройства не является, а, следовательно, ответственность за ребенка по-прежнему несет специальное учреждение.

Любая передача ребенка на более длительный срок влечет за собой возникновение ситуаций, в которых ребенку может потребоваться

законный представитель(4, с.6). Кроме того, при расставании после достаточно длительного совместного проживания повышается вероятность неблагоприятных последствий в психической и эмоциональной сферах ребенка. По мнению автора, размещение ребенка у физических лиц на длительные сроки должно требовать обязательного установления опеки или попечительства.

Необходимо отметить, что аналогичные процессы происходили и в учреждениях по линии Минсоцзащиты. В приютах стали создаваться семейные воспитательные группы, предполагающие передачу детей в семьи воспитателей приюта.

Такая работа регулировалась Постановлением правительства РФ и данная форма семейного воспитания не считалась де-юре устройством ребенка в семью, а лишь формой воспитания в приюте.

Настало время, видимо, внести определенную ясность в сложившуюся ситуацию и объединить патронатное воспитание и СВГ в одну форму устройства ребенка в семью, называемую, условно, профессиональной патронатной семьей.

Определить, что на такую форму устройства может быть передан любой ребенок – любого возраста, с любым юридическим статусом и с любыми проблемами здоровья, - на тот срок, который необходим для этого ребенка.

В последние годы появились давно на время забытые в России формы поддержки детей, например, такие как воспитание мальчиков в армии. Одним из первых «детский взвод» без законодательной основы появился в Нарофоминском гарнизоне, затем в Кинешме. В 2000 году утверждено Положение, в соответствии с которым в воинские части в качестве воспитанников могут быть зачислены мальчики-сироты от 14 до 16 лет, являющиеся гражданами Российской Федерации. Определение ребенка на воспитание в воинскую часть имеет добровольный характер и может прерваться при поступлении в военные или другие учреждения профессионального образования, по достижении воспитанником 18-летнего возраста или по личному заявлению воспитанника.

Детская деревня-SOS – новый для России вид учреждений по воспитанию детей, оставшихся без попечения родителей, - место, в котором такой ребенок обретает мать, братьев и сестер, настоящий дом и надежду будущее.

В SOS-семье живет до восьми мальчиков и девочек разного возраста. Каждая семья живет в отдельном доме, во главе ее стоит мать-воспитательница, которая ведет все хозяйство и воспитывает детей. В штат семьи также входит «тетя», которая заменяет «маму» на время отпуска и выходных.

Детская деревня-SOS состоит из 11-12 семейных домов. Руководит таким детским учреждением директор деревни. Он со своей семьей живет в деревне, помогая каждой SOS-семье.

Данную систему воспитания детей переняли уже 132 страны, что говорит лишь о том, что педагогическая и организационная идея детских деревень – универсальна, и может подвергаться лишь незначительным изменениям в зависимости от данной конкретной страны: менталитета, вероисповедания и т.п.

И так СК РФ установлено, что иные формы устройства детей, оставшихся без попечения родителей, могут быть предусмотрены законами субъектов Российской Федерации, внесение предлагаемых изменений в Семейный кодекс Российской Федерации не требуется.

Действительно, в настоящее время данный вид деятельности регулируется нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, определяющими различные подходы к решению вопросов организации воспитания детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Однако в большинстве субъектов Федерации, предусмотрено создание патронатной семьи, а, иные формы устройства детей практически не применяются, т.к. отсутствует нормативная база, либо у субъекта недостаточно средств для внедрения этих форм.

Совершенствование и реформирование форм воспитания детей, находящихся без попечения родителей необходимо для современной России.

### **Список литературы:**

1. Информационно-аналитический бюллетень, М. 2008 Исследовательского центра анализа, оценки и прогноза в социальной сфере Программа « Дети России»(2007-2010 гг.)
2. Закон Алтайского края от 6 марта 2000 г. (ред. от 27 декабря 2001 г.) «О порядке передачи детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, на патронат в семьи граждан»; Закон Пермской области от 6 октября 2000 г. «О патронатном воспитании»; Закон Курганской области от 2 июля 2001 г. «О порядке передачи детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, на патронат»
3. Беляева Л.И. Патронат в России (XIX в. - начало XX в.): Учебное пособие. М., 1996.
4. Красницкая Г.С. Развитие семейных форм устройства детей в России // Детский дом № 2, 2004 г.
5. Чепурных Е.Е., Бухман Е.В., Володина И.Н. и др. «Новая модель организации работы органов местного самоуправления по опеке и попечительству над детьми. Модель образовательного учреждения

нового типа для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей»/Под науч. ред. Н.П. Ивановой. СПб., 2001.



## **Народная законодательная инициатива: сравнительный анализ**

**Нурмаханова И.Г.** (*Республика Казахстан, г. Алматы, АО «Ренессанс Капитал Инвестментс Казахстан», e-mail: [INurmakhanova@rencap.com](mailto:INurmakhanova@rencap.com)*)

**Annotation:** This article dedicated to comparative analysis of the implementation of such institution of democracy as «public legislative initiative» in foreign countries (Italy and Spain) and FSU territories (Georgia, Republic of Belarus and Russian Federation).

Практика конституционного права знает такую разновидность законодательной инициативы как народная (гражданская) инициатива, под которой понимается право определенной группы избирателей предложить проект закона, подлежащий обязательному рассмотрению парламентом (последний вправе принять любое решение: согласиться с проектом, внести в него поправки или отклонить).

Такой институт предусмотрен конституциями Австрии, Бразилии, Испании, Италии, Польши, Швейцарии и др. В которых устанавливается, что для внесения проекта закона нужно собрать определенное число подписей граждан-избирателей, подлинность которых подвергается проверке и удостоверяется либо нотариусом, либо должностными лицами местного самоуправления на уровне общин. В Австрии народную законодательную инициативу в нижнюю палату парламента – Национальный совет могут внести 100 тыс. избирателей, или 1/6 граждан трех земель – абз. 1 ст. 41 Конституции (1; с. 11-124). В Италии ст. 71 Конституции (2; с. 132-162) предусмотрена народная инициатива, по которой не менее 50 тыс. избирателей могут внести в одну из палат парламента проект, составленный в форме статей закона. В этом случае сама палата проводит проверку и подсчет подписей обратившихся с требованием и устанавливает их подлинность. В Швейцарии согласно п. 2 ст. 139 Конституции (2; с. 227-273) народная инициатива по пересмотру Конституции должна исходить от 100 тыс. избирателей.

Институт народной инициативы закреплен Конституцией Испании (2; с. 173-216), где п. 3 ст. 87 предусмотрен специальный органический (конституционный) закон, определяющий формы и условия ее осуществления – Органический закон 8/1984 от 26.03.1984 г. (3; Р. 588). В Испании народная инициатива может осуществляться по предложению 500 тыс. избирателей, но исключается ее возможность в отношении пересмотра Конституции, государственных планов экономического развития и бюджета (ст. 131; п. 1 ст. 134; ст. 166); в отношении норм, регулируемых органическими законами (согласно п. 1 ст. 81 – в

отношении основных прав и свобод, статуты автономных сообществ, всеобщего избирательного права и иных областей, предусмотренных действующей конституцией). Также народная инициатива не применяется к областям, регулируемым органическими законами; к налоговым вопросам, международным отношениям, и к вопросам, связанным с помилованием (п. 3 ст. 87).

Институт «народной инициативы» не встречается во Франции и странах англосаксонского права (Великобритания, Индия), где всегда господствовала идея верховенства представительной власти (парламента). Этот институт не применяется и в некоторых мусульманских странах (4; с. 4), где предпочтение отдается не представительным учреждениям, а институту ашшура — совещанию особо авторитетных лиц при правителе государства (Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты), или отдельный орган в системе государственного управления (например Ирана), где реальная власть сосредоточена в руках высшего духовенства, возглавляемого «руководителем государства» (5; Р. 47-51).

В конституционно-правовой практике постсоветских государств институт народной инициативы не нашел широкого применения. Но в ряде постсоветских государств этот институт (в тех или иных терминологических обликах) нашел свою прописку. Например, ст. 67 Конституции Грузии (1; с. 697-750) гласит: «Правом законодательной инициативы в Парламенте обладают ... не менее 30 тыс. избирателей». В Кыргызстане ст. 64 Конституции (6) гласит: «Право законодательной инициативы принадлежит: 30 тыс. избирателей (народная инициатива)...». Для инициирования конституционных изменений посредством народной инициативы необходимо не менее 300 тыс. избирателей (п. 1 ст. 98). Такое же количество избирателей необходимо и для назначения референдума (ст. 46, п. 6, пп. 2).

Конституция Республики Беларусь (7) наделяет своих граждан (обладающих избирательным правом) правом законодательной инициативы. Так в ст. 99 говорится: «Право законодательной инициативы принадлежит Президенту, депутатам Палаты представителей, Совету Республики, Правительству, а также гражданам, обладающим избирательным правом, в количестве не менее 50 тысяч человек и реализуется в Палате представителей». Хотя в данной статье нет ни слова о народной инициативе, но смысл сказанного тождественен и сродни институту народной законодательной инициативы. Это право белорусские граждане осуществляют в порядке, установленном Законом Республики Беларусь «О порядке реализации права законодательной инициативы гражданами Республики Беларусь» (8), где определены принципы, формы, гарантии, порядок и условия реализации права законодательной инициативы гражданами Республики Беларусь.

Закон имеет следующую структуру: Гл. 1 «Общие положения»; Гл. 2 «Образование и регистрации инициативной группы граждан по реализации права законодательной инициативы. Регистрация проекта закона»; Гл. 3 «Агитация и расходы на подготовку и проведение мероприятий, направленных на реализацию права законодательной инициативы граждан»; Гл. 4 «Порядок сбора подписей граждан и установление итогов сбора подписей граждан за предложение о внесении проекта закона в Палату представителей»; Гл. 5 «Порядок внесения проекта закона в Палату представителей»; Гл. 6 «Порядок отзыва проекта закона. Ответственность за нарушение требований настоящего Закона»; Гл. 7 «Заключительные положения».

Так в п. 1 ст. 1 говорится, что «право законодательной инициативы принадлежит гражданам Республики Беларусь, обладающим избирательным правом (далее – граждане), в количестве не менее 50 тыс. человек». В последующих статьях Главы 1 определены следующие моменты «народной инициативы»: содержание права законодательной инициативы граждан (ст. 2); правовая основа реализации права законодательной инициативы граждан (ст. 3); принципы реализации права законодательной инициативы граждан (ст. 4); формы реализации права законодательной инициативы граждан (ст. 5); требования к проекту закона, предлагаемому гражданами в порядке реализации права законодательной инициативы (ст. 6).

Например, в ст. 5 о формах реализации права законодательной инициативы граждан говорится: «Право законодательной инициативы реализуется гражданами посредством внесения в Палату представителей проектов законов: о внесении изменений и дополнений в Конституцию Республики Беларусь, о толковании Конституции Республики Беларусь; о внесении изменений или дополнений в законы Республики Беларусь, о признании утратившими силу законов Республики Беларусь; о толковании законов Республики Беларусь; иных проектов законов Республики Беларусь».

В России право институт народной инициативы получило признание на региональном и местном уровнях, но не на общегосударственном – федеральном – уровне. В соответствии с п. 1 ст. 6 Федерального закона Российской Федерации № 184-ФЗ (9) в уставах ряда субъектов РФ было закреплено право народной (гражданской) законодательной инициативы в законодательном (представительном) органе государственной власти субъекта федерации за гражданами, проживающими на территории субъекта РФ.

Если сравнить уставы субъектов РФ, то видны некоторые терминологические различия, а именно: в одном случае речь идет о «народной законодательной инициативе» – Устав Алтайского края; во втором – о «народной инициативе» – Устав Томской области; в третьем – о

«народной правотворческой инициативе» – Устав Ярославской области; в четвертом – о «гражданской инициативе» – уставы Московской области и Краснодарского края. Но анализ соответствующих норм уставов субъектов федерации приводит к выводу, что по сути, по своему смыслу и по своему содержанию вышеназванные понятия тождественны, являясь, на наш взгляд, производными от «народной законодательной инициативы».

Некоторые российские правоведы начали работу по подготовке и последующему принятию законодательного акта о народной законодательной инициативе в Российской Федерации (на манер испанского Органического закона о народной законодательной инициативе или белорусского закона «О порядке реализации права законодательной инициативы гражданами Республики Беларусь»), концепция которого была даже опубликована в одном из научных журналов (10; с. 5-8).

Сложности в становлении демократических политико-правовых институтов постсоветских государств объясняются, на наш взгляд, не только проблемами совместимости демократии (и ее институтов) с национальными традициями и нормами, присущими этим странам, но и тем, что они могут стать эффективными, лишь постепенно адаптируясь к политическим реалиям. В этой связи весьма актуальны слова Д. Растоу, сказавшего: «Чтобы прийти к демократии требуется не копирование конституционных законов или парламентской практики некоей уже существующей демократии, а способность честно взглянуть на свои специфические конфликты и умение изобрести или позаимствовать эффективные механизмы их разрешения» (11; с. 9).

### **Список литературы:**

1. Конституции государств Европы. В 3-х томах. Т. 1 / Под общ. ред.: Окуньков Л.А. – М.: Норма, 2001. – 824 с.
2. Конституции зарубежных государств. Учебное пособие / Сост.: Маклаков В.В. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: БЕК, 2002. – 592 с.
3. Ley orgánica 8/1984 del 26 de marzo de 1984 // Normas políticas de Espana. – Madrid, 1988. – P. 588.
4. Сюкияйнен Л.Р. Мусульманское право: вопросы теории и практики. – М.: Наука, Главная редакция восточной литературы, 1989. – 254 с.
5. Bani-Sadr Abol Hassan. The Fundamental Principles and Precepts of Islamic Government. Lexington, KY: Mazda Publishers, 1981. – 103 p.
6. Конституция Кыргызской Республики (в ред. от 15 января 2007 г.) // <http://www.vescc.com/constitution/kyrgyz-constitution-rus.html>
7. Конституция Республики Беларусь 1994 г. (с изм. и доп. – принята на республиканском референдуме 24.11.1996 г.) // Звезда, 27 ноября, 1996.

8. Закон Республики Беларусь № 248-З от 26 ноября 2003 года «О порядке реализации права законодательной инициативы гражданами Республики Беларусь» // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2003. № 133. 2/997.
9. Федеральный закон Российской Федерации от 22 сентября 1999 г. № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» // СЗ РФ. 1999. № 42. Ст. 5005.
10. Нудненко Л.А., Попова М.А. Концепция Федерального закона «О народной законодательной инициативе в Российской Федерации» // Конституционное и муниципальное право. 2008. № 9 . – С. 5-8.
11. Растоу Д.А. Переходы к демократии: попытки динамической модели // Полис. 1996. № 5. – С. 5-15.

## **Охрана права собственности на жилые помещения: административно-правовые аспекты**

**Позднякова Р.Б.** (*г. Петрозаводск, ПетрГУ, кафедра гражданско-правовых дисциплин, e-mail: radoaija@rambler.ru*)

**Аннотация:** В статье обсуждается проблема определения административно-правовой охраны права собственности на жилые помещения в качестве самостоятельного института административного права.

В рамках развивающейся системы административного права административно-правовую охрану права собственности на жилые помещения следует рассматривать в качестве самостоятельного института данной отрасли, который имеет свои источники, субъекты и объекты правоотношений. А именно, административно-правовая охрана исследуемого права, осуществляется обязательными субъектами - органами исполнительной власти и реализуется через систему мер административно-правового характера, закрепленных в соответствующих нормативных актах. Элементы данного института являются основой формирования функциональной системы административно-правовой охраны права собственности на жилые помещения, в непосредственном осуществлении которой будет отражаться роль государства в надлежащей охране рассматриваемого нами права.

Прежде всего, следует показать взаимосвязь названных элементов. Итак, административно-правовая охрана права собственности на жилые помещения представляет собой объективную необходимость, возникающую из отношений по поводу жилых помещений как объектов недвижимости. Мы не можем оставить без внимания тот факт, что на сегодняшний день охрана права собственности не должна осуществляться, по существующим традициям, только гражданско-правовыми средствами. Рассматриваемые общественные отношения вовлечены как в сферу частноправового, так и публично-правового регулирования (Бельский К.С.). Ограничение административно-правового регулирования в сфере жилищных правоотношений, в свою очередь ограничивает возможность создания такого институционального механизма, который обеспечивал бы, с одной стороны, реализацию функций государства как регулятора жилищных отношений, а с другой стороны – максимальную защиту прав и законных интересов субъектов частного права, являющихся собственниками жилья.

В интересах дальнейшего изложения, следует акцентировать внимание на целесообразности анализа соотношения понятий «охрана» и «защита» (Сабикинов С.; Алексеев С.С.). Мы приходим к выводу, что охрана — понятие более широкое, нежели защита. Оно предусматривает общее регулирование и закрепление отношений собственности в нормах объективного права, включая их защиту. Охрана прав существует постоянно, предупреждает, не допускает их нарушения. Защита имеет место тогда, когда субъективное право нарушено или создалась угроза его нарушения

Административно-правовая охрана права собственности на жилые помещения является одним из методов государственного воздействия на рынок жилья с целью обеспечения его цивилизованности, безопасности и развития в правовом поле. Это обусловлено тем, что административно-правовая охрана представляет собой определенную систему мер административно-правового характера, осуществляемых органами исполнительной власти по охране прав собственников жилых помещений. Особо следует обратить внимание на то, что охрана права собственности не может быть обеспечена только посредством юрисдикционной деятельности (Богданов Е.В.). Важное значение в определении содержания административно-правовой (внесудебной) охраны права собственности на жилые помещения, имеет процессуальный порядок реализации норм права об охране права собственности от противоправных посягательств.

Непосредственное содержание административно-правовых мер в сфере права собственности на жилые помещения находит свое отражение в следующих действиях: утверждение конкретных (адресных) заданий (например, комплексный капитальный ремонт и модернизация многоквартирных домов); выдача предписаний о совершении определенных действий, удовлетворении законных притязаний участников регулируемых отношений; запрещение определенных действий (отказ в осуществлении перевода жилого помещения в нежилое или нежилого помещения в жилое); выдача разрешений (согласований) различного рода (согласование переустройства и перепланировки жилого помещения); осуществление регистрации прав собственников жилья; осуществление контроля и надзора за правильным использованием жилого помещения (соблюдение правил пользования жилым помещением); разрешение споров между участниками (субъектами) процесса охраны права собственности на жилые помещения; применение административно-принудительных мер.

Анализ реально существующего и возможного объема административной компетенции в области охраны права собственности на жилые помещения, а также подробное рассмотрение системы органов исполнительной власти, которые обеспечивают данную административно-правовую охрану, позволяют сказать, что деятельность названных органов в рассматриваемой сфере сложна и многоаспектна. Прежде всего, это

связано с особой ролью органов исполнительной власти в системе разделения властей: они не только реализуют законы и подзаконные акты в сфере охраны права собственности, но и своим правотворчеством способны ликвидировать пробелы в правовом регулировании исследуемых отношений. Более того, от их позиции, целенаправленной деятельности во многом зависит создание и реализация в стране единой концепции охраны права собственности на жилые помещения.

На наш взгляд, административно-правовая охрана права собственности на жилые помещения представляет собой: нормотворческую деятельность уполномоченных субъектов, направленную на создание оптимальных условий и выработку необходимых средств, гарантирующих гражданам реализацию права собственности на жилые помещения; деятельность уполномоченных субъектов по рассмотрению в административном порядке жалоб на действия (бездействия) и решения органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, должностных лиц данных органов, нарушающих право собственности на жилые помещения; деятельность уполномоченных субъектов по привлечению физических и юридических лиц к административной ответственности за совершение правонарушений, посягающих на право собственности на жилые помещения.

В заключении хотелось бы отметить следующее. Возможно авторская позиция о том, что административно-правовая охрана права собственности на жилые помещения является самостоятельным институтом административного права, является спорной. Если рассматривать данное утверждение с точки зрения обособленной системы норм, то на сегодняшний день данного института нет. Однако существуют все необходимые предпосылки для его создания, и мы говорим, прежде всего, о том, что в рамках системы административного права необходимо выделить такой самостоятельный институт как административно-правовая охрана права собственности на жилые помещения. Мы указываем на перспективу. Именно в этом заключается наша позиция.

#### **Список литературы:**

1. Алексеев С.С. Проблемы теории права. – Свердловск, Т.1. 1972. С.268.
2. Бельский К.С. К вопросу о предмете административного права. *Гос. и право*, № 11, с. 15, 1997.
3. Богданов Е.В. Природа и сущность права граждан на жилище. *Журнал рос. права*. № 4, с. 21, 2003.
4. Сабикенов С. Некоторые вопросы охраны субъективных прав и законных интересов советских граждан. *Проблемы государства и права на современном этапе*. – М., Вып. 6. 1973. С.54.



## **К вопросу о совершенствовании правового обеспечения профилактики преступлений в сфере семейно-бытовых отношений**

**Полищук Е.Г.** (г. Рязань, РГУ им. С.А. Есенина, младший научный сотрудник Центра европейского права и политики, e-mail: [Epolishyk@yandex.ru](mailto:Epolishyk@yandex.ru))

**Annotation:** This article is dedicated to the current state of regulatory and legal framework, which governs matters relating to prevention of law violation. It represents the author's vision about ways of improving regulatory support concerning preventive measures against domestic crimes.

Создание логически стройной, действенной системы предупреждения преступлений в сфере семейно-бытовых отношений априори не представляется возможным без надлежащего нормативно-правового сопровождения профилактической деятельности в этом направлении. В свете сказанного особую актуальность приобретает целенаправленная работа по совершенствованию нормативной составляющей профилактики преступности в целом и в сфере семейно-бытовых отношений в частности.

В зависимости от предмета правового регулирования и степени ориентированности на профилактику преступности выделяют, с значительной долей условности, группы нормативных актов криминального (уголовное, уголовно-процессуальное, уголовно-исполнительное законодательство) и некриминального цикла (административное, жилищное, семейное, трудовое, гражданское и иное схожее законодательство). В последнем случае речь идет о нормах права, напрямую не нацеленных на предупреждение преступности, а имеющих своим предметом регулирование разнообразных «повседневных» общественных отношений, которые, будучи нормативно не упорядоченными, могут играть криминогенную роль.

В этой связи, к примеру, Е.В. Черных считает оправданным, и даже необходимым, принятие федеральных законов «О защите нравственности», «О вещании», обеспечивших бы пропаганду традиционных идеалов и ценностей русской культуры, защиту общества от информации, содержащей пропаганду жестокости, насилия, криминальных методов решения проблем и преступной идеологии (Черных Е.В., С. 18).

В свою очередь А.Э. Побегайло указывает на целесообразность разработки концепции закона «О государственной поддержке семьи», определяющего цели и принципы государственной поддержки семьи, механизм обеспечения такой поддержки и ее основные направления, в

силу чего данный правовой акт при условии его принятия и последовательной реализации рассматривается автором в качестве основного нормативного источника, регламентирующего социальные вопросы профилактики семейного неблагополучия (Побегайло А.Э., С. 130-131).

В группе актов криминального цикла ключевое место в профилактической деятельности отводится уголовному законодательству. Обобщая встречающиеся в научной литературе вариации относительно внесения изменений и дополнений в действующий Уголовный кодекс РФ, следует отметить, что мы не разделяем позицию ряда исследователей, высказывающихся за включение в Особенную часть каких-либо специальных составов, предусматривающих уголовную ответственность за причинение вреда жизни и здоровью в рамках чисто семейно-бытового насилия.

Вместе с тем, принимая точку зрения К.А. Мясниковой и А.Н. Фатеева (Мясникова К.А., С. 200; Фатеев А.Н., С. 159) о криминологической оправданности дополнения перечня обстоятельств, отягчающих наказание, новым пунктом, по сути, считаем необходимым несколько скорректировать его лексическую конструкцию, сформулировав п. «о» ст. 63 УК РФ следующим образом: «о) совершение преступления в отношении члена семьи».

При разъяснении категории «члены семьи» предлагаем исходить из понимания семьи как основанной на браке, близком либо дальнем родстве, принятии детей на воспитание малой социальной группы (микрогруппы), объединяемой общностью быта и/или определенными семейно-родственными интересами, и ограничивать дальнейшее родство третьей степенью родства включительно. Во избежание неоднозначного толкования понятия «члены семьи» надлежит ввести примечание к ст. 63 УК РФ, указав в нем, что «Под членами семьи в настоящей статье, а также в других статьях настоящего Кодекса понимаются супруг, супруга, родители, дети, усыновители, усыновленные, полнородные и неполнородные братья и сестры, дедушка, бабушка, внуки, дети полнородных и неполнородных братьев и сестер (племянники и племянницы), дяди и тети, прадедушки, прабабушки».

Наконец, ряд составов преступлений VII раздела Особенной части УК РФ, включая убийство (ст. 105 УК РФ) и умышленные преступления против здоровья всех уровней тяжести (ст.ст. 111, 112, 115, 116, 117 УК РФ) следует дополнить квалифицирующим признаком: «То же деяние, совершенное в отношении члена семьи».

Признавая безусловную значимость уголовного законодательства для предупреждения криминогенных последствий насилия в сфере семейно-бытовых отношений, не стоит забывать, что оно не является и не может являться единственным правовым средством такого

предупреждения. Системный характер законодательства предопределяет потребность в поддержке и развитии охранительно-обязывающих предписаний уголовного закона соответствующими процедурными и специально-криминологическими нормами.

Ориентиром работы по совершенствованию процессуального рассмотрения уголовных дел о семейно-бытовых преступлениях, а равно разбирательств всех семейных и тесно связанных с семейно-бытовыми отношениями гражданских дел может стать повсеместное внедрение в Российской Федерации системы семейных судов с учетом специфики территориальной организации нашего государства и накопленного положительного опыта практической реализации данной модели отправления правосудия в некоторых регионах страны.

Сама логика оптимизации законодательства в области профилактики преступности должна идти по пути претворения в жизнь идеи создания особой криминологической (предупредительной) законодательной отрасли. Упрощению поставленной задачи в некотором роде служат многочисленные проекты концептуального, на наш взгляд, закона «Об основах государственной системы профилактики правонарушений». Споры по поводу необходимости его принятия, которые не прекращаются с 90-х годов прошлого столетия, когда впервые было озвучено предложение о разработке подобного акта (См.: Босхолов С.С., С. 144-147), привели к тому, что этот вопрос на протяжении без малого двух десятилетий находившийся в центре внимания научного сообщества, получил одобрение высшего государственного руководства и санкцию на реализацию на состоявшемся 29 июня 2007 года в Ростове-на-Дону Государственном Совете РФ.

В соответствии с целевыми установками, озвученными на заседании Госсовета, специалистами правового департамента МВД России в лице А.Г. Авдейко, В.Б. Гайдова и Г.К. Москвина разработан фундаментальный проект федерального закона «Об основах государственной системы профилактики правонарушений в Российской Федерации» (Авдейко А.Г., Москвин Г.К., С. 39), закрепляющего принципиально новую многоуровневую (федеральный, региональный, ведомственный (отраслевой), муниципальный, общественный) систему профилактики правонарушений, призванную обеспечить полноценное развитие государства, нормальное функционирование институтов гражданского общества.

В числе основных форм профилактики законопроект, помимо общей и индивидуальной, называет виктимологическую профилактику.

Возможность широкого применения виктимологического инструментария предупреждения преступлений, особенно в сфере семейно-бытовых отношений, стимулируется всё более устойчивым пониманием исследователями того, что ориентация только на карательную

функцию закона не гарантирует безопасности в семье. Другими словами, должен быть найден оптимальный, с точки зрения противодействия преступности, баланс карательной функции уголовного закона и превентивной, профилактической деятельности по предупреждению семейно-бытового насилия, поскольку именно профилактика позволяет не только оказывать воздействие на личность непосредственно, но и через изменение социальных условий, в которых она живет и формируется, тем самым не допустить возникновения виктимологической ситуации.

Таким образом, достижение максимального результирующего эффекта от профилактической деятельности мы связываем с комплексным правовым воздействием на ее основные участки посредством:

1) разработки нового и систематизации имеющегося нормативного материала, затрагивающего различные аспекты предупредительной деятельности;

2) адаптации к современным реалиям положительно зарекомендовавших себя элементов советской системы управленческо-правовой организации профилактики преступлений;

3) охвата правовым регулированием всех процессов общественной жизни, которые прямо или косвенно детерминируют преступное и виктимное поведение в семье;

4) активизации нормотворческой и программной деятельности по внедрению апробированных на практике международных стандартов виктимологической политики в области противодействия семейно-бытовому насилию на всех уровнях властвования, включая ресурсы местного самоуправления;

5) научной проработки и правового закрепления механизмов, призванных обеспечить условия, исключаящие повторную виктимизацию жертв преступлений, совершаемых в сфере семейно-бытовых отношений, прежде всего, в рамках восстановительного правосудия.

### **Список литературы:**

1. Авдейко А.Г., Москвин Г.К. О некоторых проблемах правового обеспечения организации в Российской Федерации государственной системы профилактики правонарушений // Административное и муниципальное право. № 9. 2008.
2. Босхолов С.С. Основы уголовной политики: конституционный, уголовно-правовой и информационный аспекты. М., 2004.
3. Мясникова К.А. Криминологическая характеристика современной бытовой преступности и меры ее предупреждения. Дисс... канд. юр. наук. Ростов-на-Дону, 2004.

4. Побегайло А.Э. О законодательной регламентации профилактики семейного неблагополучия как криминогенного фактора // Законы России: опыт, анализ, практика. №12. 2006.
5. Фатеев А.Н. Домашнее насилие: опыт криминологического исследования. Дисс... канд. юр. наук. М., 2006.
6. Черных Е.В. Виктимологическая характеристика и предупреждение тяжкой насильственной преступности. Автореферат: дисс... канд. юр. наук. Красноярск, 2006.

## **Теория государства в трудах неолиберальных мыслителей на рубеже XIX-XX вв**

**Попова А.В.** (г. Москва, АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации, кафедра «Частного права», e-mail: [anna0710@yandex.ru](mailto:anna0710@yandex.ru))

Государство на всех этапах ее развития играло и продолжает играть важнейшую роль, сущность которого воспринимается в массовом политическом сознании либо как воплощение некоего абсолютного зла, которое заслуживает только уничтожения (3, с. 457; 6, с. 94), либо как объект, имеющий иррационально-мистическую природу и в силу этого недоступный для рационального анализа и преобразования (4, с. 145), либо как особая философско-правовая парадигма понятия института государства, носителем которой являлась русская неолиберальная интеллигенция на рубеже XIX – XX вв.

В рамках первого из них речь идет о направлении в изучении основных философских аспектов понятия государства, его места и роли в общественном развитии как особого социокультурного феномена, обладающего рядом специфических признаков. Самое трудное и самое сложное, по мнению В.М. Гессена, это вопрос о сущностных признаках государства, и долгое время «определение государства продолжает служить источником многочисленных контроверз». (2, с. 44).

Российская неолиберальная мысль конца XIX - начала XX в. весьма критически подошла к анализу богатого теоретического наследия своих западноевропейских предшественников, рассматривающего современное им государство как первый этап, на основе которого необходимо создать новое конституционное государство.

На рубеже XIX-XX вв. была распространена идея о том, что «полное представление» о государстве можно было получить только при использовании таких наук как философия, экономика, социология, психология, история, юриспруденция и другими. В.М. Гессен считал, что как социальная наука общее учение о государстве, разумеется выходит за пределы юридической науки вообще. Такие вопросы, как сущность государства, его цели, возникновение, развитие и т.п., по самому существу своему имеют в значительной степени метаюридический характер. Поэтому, продолжает он, изучая государство как социальное явление, общее учение о государстве должно изучать и юридическую структуру государства как института. В.М. Гессен считал, что государство определяется как территориальный союз, власть которого суверенна. Но суверенитет является свойством не государственной власти вообще, а одного из органов, обычно высшего в государстве. Данный тезис им

доказывался путем обращения к античной традиции определения государства (государственного союза): по Аристотелю главным признаком государства является автократия, которая сама находит в себе силы для собственного существования.

По мнению Е.Н. Трубецкого, «государство есть союз людей, властвующих самостоятельно и исключительно в пределах определенной территории». В соответствии с данным понятием в состав государства входят три элемента: власть с признаками самостоятельности и исключительности; совокупность лиц, народ, подчиненный власти, и территория (9, с. 48). Обосновывая такую приверженность к плюралистическому подходу в определении государства, он ссылался на Г. Еллинека, который считал, что правовое (юридическое) учение о государстве является предметом науки государственного права, так как именно она предметом своего изучения имеет государство как правовой институт, который олицетворяется в системе государственных учреждений и органов.

В.С. Соловьев считал, что государство является общественным телом с определенной границей, заключающим в себе полноту положительного права или единую верховную власть.

С.Л. Франк понимал государство как двуединство «планомерно-устрояющей общественной воли», связанной с началом планомерности (рациональности, власти и подчинения), и гражданского общества, основанного на свободном взаимодействии индивидов, связанного с началом спонтанности (иррациональности) и институтом личной, или частной собственности, а власть - как действенный авторитет и право, подчиненные должному. Начало неравенства понимается им как всеобщность служения, связанного с началом свободы.

По мнению Н.А. Бердяева, начало власти является совершенно иррациональным началом, «да и в государстве есть мистическая основа, поэтому «бытие государства есть факт мистического порядка. Государство не выводимо ни из человеческих расчетов и интересов...» (1, с. 52). Однако реальная свобода человека, в сущности, недостижима в чужом и враждебном человеку мире объективации, элементами которого выступают и закон, и право, и государство.

С.А. Котляревский, один из видных представителей неолиберализма в России, находился под влиянием Людвига Гумпловича, автора социологического направления в изучении государства и права. Неолиберал, воспринимая основной тезис Л. Гумпловича, считал, что насилие, которое сильные племена творили над более слабыми, взорвало родовое общество и вызвало на свет государство, «Всюду оно слагается в стихии внешнего или внутреннего насилия» (6, с. 32), - писал С.А. Котляревский. Он утверждает, что между догосударственным и государственным состоянием человека существенной качественной

разницы нет, потому что и там и здесь связь между людьми ассоциируется с господством и подчинением, с тем лишь отличием, что в условиях государства необходимость подчинения авторитету приобретает гораздо более широкий характер и выходит за рамки отцовской власти, то есть вся проблема сводится к количественным изменениям в области властвования и подчинения. В условиях первобытности целостность общества в значительной мере обеспечивалась определенными социальными институтами власти. Но эта, по мнению неолиберального мыслителя, власть не имела еще политического характера. Таким образом, он свел всю проблему к количественным изменениям в области властвования и подчинения.

В своей трактовке государства С.А. Котляревский близок к христианской традиции (Августин Блаженный, П.А. Бердяев, С.Н. Булгаков, С.Л. Франк), согласно которой государство воплощает в себе дьявольское и божественное начало. Государство, говорят эти христианские авторы, есть результат акта грехопадения. Человек, отойдя от Бога, лишившись непосредственного общения с Создателем, зачастую становится подобен зверю, что требует внешнего силового средства для сдерживания звериного (т.е. дьявольского) начала в человеке. Иначе говоря, государство имеет и греховную, и божественную природу: государство, с одной стороны, вырастает из греха, но с другой - является проявлением попечения Бога о человеке, т.к. поддерживает в человеке образ и подобие Божье.

В такой, казалось бы, мистифицированной трактовке государства есть очевидное рациональное зерно; государство отражает теневую сторону природы и жизни человека, государство необходимо потому, что человек не ангел, его деструктивные проявления требуют силового подавления. Примерно в таком же духе понимает государство и С.А. Котляревский. «Оно (государство. – А.П.) не только всецело принадлежит миру временного, но, как мы видели, неизбежно отражает самые теневые его стороны. Оно неразрывно связано с принуждением и насилием, которые вытекают из стихии силы, составляющей его основное ядро; оно в самых высших своих формах все же рассчитано на глубокие несовершенства человеческой природы» (7, с. 354).

В теоретических построениях С.А. Котляревского видна тесная связь между его взглядами на сущность государства и его пониманием происхождения государства. Такая зависимость выглядит естественной, т.к. концепция генезиса государства действительно во многом предопределяет выводы относительно сущности самого государства. Он признает, также как и другой неолиберальный русский мыслитель П.Н. Миллюков, что на процесс возникновения государства повлияли разные факторы (война, хозяйство, внутриобщинные конфликты, религия), но основным фактором, подчеркивает ученый, всегда было насилие (внешнее



или внутреннее).

Б.А. Кистяковский был сторонником плюралистического понимания государства. Он обосновывал многоаспектный подход к изучению государства, в своем сочинении «Социальные науки и право» устанавливая четыре основных направления в исследовании феномена государства: историко-политическое, социологическое, психологическое и, наконец, философско-идеалистическое. Целное и полное знание государства, по его утверждению, может быть получено в результате применения всех этих точек зрения, установленных методологией критического плюрализма.

В учении о государстве Б.А. Кистяковский выделял два взаимосвязанных между собой аспекта: социальное учение и юридическое учение о государстве. В его интерпретации социальное учение представляет собой систему явлений, которые не имеют юридического содержания, но непосредственно воздействуют на институты государства в их правовом выражении. В данном виде учения рассматриваются те «вопросы, которые возникают из соотношения между обществом и государством или между двумя рядами разнородных явлений, происходящих в одном социальном целом. Наиболее важные из этих вопросов – это вопросы об отношении между обществом и государством, о существовании государства, об основании государства, о возникновении государства, о различных типах государства, о соотношении между государством и правом» (8, с. 439). Именно здесь, по мнению Б.А. Кистяковского, проявляется юридическая природа государства. С юридической точки зрения государство определяется им как «правовая организация оседлого на известной территории народа, находящая свое завершение в органах государственной власти» (8, с. 459). Объединяя юридический и социологический подходы в определении государства, Б.А. Кистяковский выводит общее понятие государства – «государство – это оседлый на определенной территории народ, объединенный известной степенью социальной солидарности и обладающий организованной властью» (8, с. 439). Он соглашался с С.А. Котляревским, что «юридическое истолкование вообще по существу неспособно охватить все бытие государства» (7), добавляя, что такое толкование не охватывает не только бытие государства, но и бытие права

Б.А. Кистяковский при исследовании причин и процесса происхождения государства обращается и к теории насилия, и к теории К. Маркса – Ф. Энгельса, и к психологической теории. На первоначальных стадиях происхождения государства, как считал Б.А. Кистяковский, главное значение имели факторы превосходства силы и насилия. Здесь он причисляет себя к сторонникам теории насилия, разработанной Л. Гумпловичем, Гобино, Тьерри. Возникновение государства у древних германцев вызвано не экономическим их превосходством над Римом, как

считал Ф. Энгельс в работе «Происхождение семьи, частной собственности и государства», а именно физическим, Б.А. Кистяковский подчеркивал, что при завоевании Римской империи германскими племенами за последними можно отчетливо обнаружить физическое превосходство. Грубая физическая сила племен, объединяющих не тронутых цивилизацией людей, - вот та основная причина падения Римской империи и создания на ее обломках государства. «Поэтому, - как писал Б.А. Кистяковский, - для объяснения того переворота, который произошел при падении Римской империи, нужно искать разгадку не в теории Энгельса, а в теориях, видящих объяснение политических явлений в борьбе рас» (5, с. 468).

Б.А. Кистяковский при анализе проблемы происхождения государства разделял основные постулаты теории насилия и полагал, что по мере развития человеческого общества борьба не прекращается, возникают социальные различия, и первоначальная борьба рас превращается в борьбу социальных групп и классов. Здесь экономическое превосходство является уже определяющим фактором победы, которая служит основанием для трансформации господства и подчинения, наполнения его новым содержанием и возникновения ранее неизвестных для истории форм господства и подчинения. По убеждению Б.А. Кистяковского, буржуазия получила перевес над феодальным дворянством главным образом благодаря экономическому превосходству, в силу того, то вся хозяйственная жизнь сконцентрировалась в ее руках. Однако вместе с таким переходом меняется и содержание властвования, оно теряет, как считал Б.А. Кистяковский, свой первоначальный, чисто насильственный характер.

Завоеватели уже не воздействуют исключительно насильственными методами. Физическое превосходство трансформируется в психическое господство обладателей власти. Представители буржуазии завоевывают себе постепенно сначала почетное, а затем и господствующее положение уже исключительно благодаря своему духовному превосходству, так как только оно дает им возможность становиться во главе экономического развития, создавать новые отрасли производства и пополнять богатства. Именно на процессе замены феодального строя буржуазным мы видим, как решающим элементом становится уже не преобладание вооруженной силы, которая по-прежнему остается в руках феодалов и дворянства, а мирная сила духовного превосходства, которая оказывается на стороне буржуазии. Тут, таким образом, происходит полное преобразование первоначального характера власти. Тем не менее, многие, подчеркивал Б.А. Кистяковский, эволюционисты игнорируют это превращение власти из физически насильственной в психически воздействующую. Они видят в современной социальной борьбе продолжение первоначальной борьбы, чисто физической, и настаивают на том, что власть приобретает и имеет

тот, кто обладает большей силой. Спор с крайними эволюционистами обыкновенно оказывается бесплодным, так как трудно установить предмет спора ввиду того, что слово «сила» имеет очень много постоянно меняющихся значений. Так, например, если мы выскажем следующие два положения: 1) идея, овладевая народными массами, становится силой и 2) народные массы, объединенные и воодушевленные идеей, становятся силой, то мы обозначим одно и то же реальное происшествие, а между тем в первом случае мы признаем силой идею, а во втором - народные массы. Но так как народные массы существовали и до своего объединения идеей, и тогда они не были силой, а в силу их превратил новый привходящий фактор - идея, то приходится признать ее главным элементом, создающим силу (5, с. 468).

Изучение проблемы государства в отечественной либеральной традиции в целом, и неолиберальной, в частности, при всей относительной «нерасчлененности» научного знания рубежа XIX в. - начала XX в., объективно было подразделено на ряд направлений, в рамках которых государство может быть определено как предмет изучения философии права, истории государства и права и собственно государственного (конституционного) права.

#### **Список литературы:**

1. Бердяев Н.Д. Философия неравенства. Письма к недругам по социальной философии. – Париж, 1970.
2. Гессен В.М. Общее учение о государстве. – Спб., 1912.
3. Кистяковский Б.А. Государственное право. - М., 1909.
4. Кистяковский Б.А. Государство и личность // Власть и право. Из истории русской правовой мысли. - Л., 1990.
5. Кистяковский Б.А. Философия и социология права. – Спб., 1998.
6. Кокошкин Ф.Ф. Лекции по общему государственному праву. - М., 1912.
7. Котляревский С.А. Власть и право. Проблема правового государства. – М., 1915.
8. Кистяковский Б.А. Государственное право (общее и русское). // Б.А. Кистяковский. Философия и социология права. Спб., 1998.
9. Трубецкой Е.Н. Общая теория права. – Иркутск, 1919.

## **Основания возникновения алиментных обязательства супругов и бывших супругов в РФ**

**Румянцева Н.С.** (г.Москва, АНО ВПО ЦС РФ «РУК», кафедра «Частного права», e-mail: [tasha0901@yandex.ru](mailto:tasha0901@yandex.ru))

**Annotation:** Conjugal rights when settling alimony on the husband/wife (even after divorce). The husband/wife having enough money to support his/her half must carry out his/her obligation. It is possible under definite conditions. Alimony on the wife/husband is not a sanction and measure of responsibility. It arises independently on the guilt of the obliged person. Family propinguilу entitles to alimony. It is based on the moral and social ground.

Проблемы семьи, ее место и предназначение в обществе всегда волновали человечество. В теории семейного права семья (в юридическом смысле) определяется как круг лиц, связанных личными неимущественными и имущественными правами и обязанностями, вытекающими из брака, родства, усыновления или иной формы принятия детей в семью на воспитание(1).

На сегодняшний день наиболее весьма актуальным является вопрос, касающийся имущественных прав и обязанностей членов семьи, в том числе супругов и бывших супругов. На участников семейно-правовых отношений законом, соглашением сторон либо судебным актом возлагаются обязанности личного или имущественного характера. Каким образом эти обязанности будут исполнены, зависит, в основном, от самого носителя субъективных обязанностей, реже - от объективных факторов(2).

Вступая в брак, не многие задумываются о том, какие обязанности могут у них возникнуть по отношению к своему супругу, в том числе и бывшему. Наличие зарегистрированного брака – необходимое основание для взыскания алиментов, брак влечет возникновение между супругами личных отношений, нередко делающих их более близкими людьми друг другу, чем кровные родственники. Эта семейная близость и является моральным и социальным обоснованием их права на алименты(3).

Законодательство зарубежных стран и РФ по разному регулирует алиментные отношения супругов и бывших супругов. Например, В Германии алименты на бывшего супруга(гу) составляют три седьмых от чистой зарплаты, алименты выплачиваются теми, у кого не очень высокий доход, но больше, чем у другого супруга только в следующих случаях (супруг - это общее название, может быть муж или жена): если бывший супруг занимается воспитанием общих детей; если учиться, в том числе повышает квалификацию; если начал работать или работает, но его

зарплаты не хватает для самостоятельного проживания; если по возрасту не может устроиться на работу; если по болезни не может устроиться на работу. Тот супруг, у кого высокий доход, платит в любом случае тому бывшему супругу, который получает меньше(4). В Израиле же обязательство по алиментам широко по объему и включает обеспечение всех нужд жены: питание, одежда, медицинские расходы, содержание транспорта и даже расходы на косметику и досуг. Жена имеет право на тот же уровень жизни, который муж позволяет себе, и уровень ее жизни проистекает непосредственно из заработка и доходов мужа от различных источников. Одним их важнейших составных алиментов является расходы на содержание жилья. Муж обязан возместить жене расходы на жилье, размер такого возмещения зависит от размера жилья, стоимости найма и т.д. Если жена проживает в квартире, принадлежащей мужу, он не имеет права ее оттуда выселить, не предоставив взамен подходящее жилье, а если жена проживает, например, с родителями, то по сути этот факт сам по себе, не достаточен для того, что бы снизить сумму алиментов, так как возможно, это временное явление и жены в будущем намерена снимать отдельное жилье. Муж обязан делать все возможное для обеспечения жены, на нем лежит обязанность работать, и без объективных причин (как то – болезнь, не позволяющая мужу работать в принципе, или отбытие им тюремного заключения) он не может пользоваться различными поводами для уклонения от работы. Более того, муж обязан даже работать дополнительно, если его основного заработка не хватает для обеспечения жены и детей(5).

Действующее семейное законодательство РФ регулирует личные и имущественные отношения между официальными супругами и бывшими супругами. Нормы, регламентирующие обязанности супругов по взаимному материальному содержанию, отражены в Главе 14 Семейного кодекса. По мнению А.М. Рабец, юридическая обязанность супругов по взаимному содержанию конкретизируется лишь в алиментных правоотношениях, то в них она выступает как алиментная обязанность супругов, являющаяся в свою очередь, одной из разновидностей алиментного обязательства вообще(6). Алиментное обязательство супругов – обязанность супруга, обладающего достаточными средствами, содержать своего нетрудоспособного, нуждающегося в помощи супруга. Основаниями возникновения данного обязательства являются: наличие брака, нуждаемость и нетрудоспособность управомоченного на получение алиментов супруга и возможность другого супруга предоставить ему необходимую помощь и поддержку. А.И. Пергамент в своих исследованиях отмечает, что уплата алиментов – добровольная выплата сумм, следуемых на содержание детей и других членов семьи(7). Добровольно означает - охотно, по собственному побуждению, всей душой, а термин «алименты» буквально означает «кормление,

содержание». Семейный кодекс РФ определяет материальную поддержку супругов как обязанность. Конечно, хочется что бы в современном обществе термин «брак» означал – союз двух лиц разного пола, основанный на чувстве любви, который имеет своим назначением – восполнить личность отдельного человека, неполную в самой себе, личностью лица другого отдельного человека, как предлагал в свое время Д.И. Мейер. Следовательно, при нормальном состоянии брачного быта нет, собственно, надобности в законодательных определениях об имущественных правах супругов(8).

Сущность же алиментного обязательства заключается в том, что в предусмотренных законом случаях у члена семьи возникает правовая обязанность по содержанию другого члена семьи. Сущность обязательства не меняется от того, исполняется ли оно добровольно или принудительно. Однако необходимо при этом отметить, что алиментная обязанность не является санкцией и тем более мерой ответственности, и оно возникает независимо от вины обязанного лица(9).

Право на получение алиментов имеет только супруг, состоящий в зарегистрированном браке. При этом не имеет значения, проживают ли супруги вместе или раздельно. Не имеет значение и длительность раздельного проживания(10). Семейный кодекс РФ разграничивает основания возникновения права требования супругов и бывших супругов на получение алиментов. Статьи 89 и 90 СК РФ определяют, что право требовать предоставления алиментов в судебном порядке от другого супруга (в том числе и бывшего супруга), обладающего необходимыми для этого средствами, имеют:

а) нетрудоспособный нуждающийся супруг (или нетрудоспособный нуждающийся бывший супруг, ставший нетрудоспособным до расторжения брака или в течение года с момента расторжения брака). В данном случае необходима совокупность этих обстоятельств. Сам по себе факт инвалидности мужа или жены вследствие болезни или несчастного случая нередко служит причиной развода по инициативе другого супруга. Если такой нетрудоспособный бывший супруг не имеет достаточных средств для существования, он может по суду требовать уплаты алиментов от прежнего спутника жизни(11). Нетрудоспособность означает - невозможность осуществлять трудовую деятельность по причинам, не зависящим от человека. Нетрудоспособность может быть связана с возрастом и с состоянием здоровья. Различают временную, частичную и полную нетрудоспособность(12). Можно предположить, что в зависимости от вида нетрудоспособности суд будет определять различный размер алиментов;

б) жена в период беременности и в течение трех лет со дня рождения общего ребенка. Еще В.В. Быховский в своих исследованиях указывал, что «муж обязан доставлять жене пропитание и содержание по состоянию и

возможности своей»(13), а в работе Н. Лазовского «Личные отношения супругов по русскому обычному праву» указано, что «муж, уклоняющийся от прямой обязанности содержания жены, принуждается к исполнению...., а иногда даже подвергается за это телесному наказанию...»(14). Это право сохраняется за женой и после расторжения брака. При наличии у мужа достаточных средств было бы несправедливо по отношению к жене (бывшей жене) освобождать его от заботы о здоровье матери и о развитии будущего и родившегося ребенка. С другой стороны, при предъявлении женой иска следует предоставить мужу право оспаривать свое отцовство в отношении еще не родившегося ребенка, так как возложение на него юридической обязанности содержать жену независимо от своей причастности к зачатию ребенка вступает в противоречие с принципом справедливости(15). С этим высказыванием трудно не согласиться;

в) нуждающийся супруг, осуществляющий уход за общим ребенком-инвалидом до достижения ребенком возраста восемнадцати лет или за общим ребенком-инвалидом с детства I группы. Если принять во внимание моральные аспекты, то странно, что данное основание вообще имеет право на существование;

г) нуждающийся супруг, достигший пенсионного возраста не позднее чем через 5 лет с момента расторжения брака, если супруги состояли в браке длительное время. Как известно, в России ранний, по меркам других стран, возраст выхода на пенсию по старости. Поэтому в этом случае не исключены попытки злоупотребления правом на алименты со стороны бывшего супруга, поэтому законодателем была сделана оговорка, касающаяся продолжительных семейных отношений. Однако при этом, какой период времени считать «длительным», закон не разъясняет, оставляя решение данного вопроса на усмотрение суда. Не только длительность нахождения в зарегистрированном браке влияет на освобождение от обязанности по содержанию другого супруга (или ограничение), но и недостойное поведение супруга в семье, требующего уплаты алиментов, а также когда нетрудоспособность нуждающегося в помощи супруга наступила в результате его злоупотребления спиртными напитками, наркотическими средствами, или в результате совершения им умышленного преступления.

### **Список литературы:**

1. Большой юридический словарь // под ред. Волосов М. Е., Додонов В. Н., Капинус Н. И., Капинус О. С., Крутских В. Е., Мишустина Е. А., Панов В. П., Сюкияйнен Л. Р., Щерба С. П. М.:Инфра-М, 2006г.
2. Л.Е. Чичерова Ответственность в семейном праве: Вопросы теории и практики // дисс. к.ю.н. 2004г., с.13

3. М.В. Антокольская Семейное право Учебник. М.: Юристъ, 2000г., с.262
4. <http://etur.ru/experts> от 16.11.2008г.
5. [www.pravo.israelinfo.ru](http://www.pravo.israelinfo.ru) от 10.01.2007г.
6. А.М. Рабец Юридическая обязанность супругов по предоставлению содержания. Изд. Томского Университета Томск, 1992г., с.40
7. А.И. Пергамент Краткий популярный словарь-справочник о браке и семье М.: Знание, 1982г., с.31, 33
8. Д.И. Мейер Русское гражданское право (в 2 частях). По исправленному и дополненному 8-му изд., 1902г. изд. 3-е, исправленное. М.: «Статут», 2003г., с.713
9. А.М. Рабец Юридическая обязанность супругов по предоставлению содержания. Изд. Томского Университета Томск, 1992г., с.44
10. Советское семейное право: Учебник / под ред. В.А. Рясенцева. – М.: Юрид.лит., 1982г., с.112
11. С.В. Поленина Права женщин в системе прав человека: международный и национальный аспект М.: ХПИ «ЭСЛАН», 2000г. // [www.owl.ru](http://www.owl.ru)
12. <http://dic.academic.ru>
13. В.В. Быховский Личные и имущественные отношения супругов между собою и к детям при раздельном жительстве по новому закону 12 марта 1914 года. Издание книжного магазина И.К. Голубева, 1914г., с.19
14. «Личные отношения супругов по русскому обычному праву» Н.Лазовского. – М.:Типография А.И.Мамонтова и К. Леонтьевский пер., №5, 1883г., 22с.
15. А.М. Рабец Науч.доклад «Методические и теоретические проблемы правового регулирования отношений по взаимному алиментированию» Томск, 1992г., 28с.



## **Проблемы установления происхождения детей при суррогатном материнстве по Семейному кодексу Российской Федерации**

**Сергеев В.В.** (г. Чебоксары, Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации, кафедра «Гражданско-правовых дисциплин», e-mail: [sergeev88@gmail.com](mailto:sergeev88@gmail.com))

**Annotation:** The author of article considers moral and legal problems which can arise at application of surrogate motherhood, and also offers recommendations about legislation perfection.

Проблема бесплодия, как женского, так и мужского, в современном обществе, к сожалению, находится на пике актуальности. В этой связи отмечается прогрессирующее возрастание количества бездетных семей, которых не покидает надежда иметь собственных детей, несмотря на отсутствие естественной способности к их зачатию, вынашиванию и рождению.

Вместе с тем в настоящее время благодаря быстрому прогрессу медицинской науки и использованию научных достижений в лечебной практике, значительно расширились возможности преодоления бесплодия. Проведение операции по искусственному оплодотворению и имплантации эмбриона позволило супругам обрести надежду стать родителями. Однако применение этих методов репродукции связано со многими проблемами этического, медицинского и юридического характера. Большинство споров возникает вокруг применения суррогатного (заменяющего) материнства, сущность которого заключается в том, что женщина с помощью искусственного оплодотворения соглашается выносить и родить ребенка для супружеской пары, не могущей по состоянию здоровья иметь детей. В частности, одной из важных проблем семейного права и гражданского судопроизводства является проблема правового регулирования установления происхождения детей в связи с применением суррогатного материнства.

Актуальность исследуемой темы заключается и в том, что в российском законодательстве нет ответов на многие вопросы, возникающие в связи с применением суррогатного материнства, как-то: кто будет записан отцом ребенка, если суррогатная мать решит оставить его себе, каковы права и обязанности, которые возникнут в этой связи у мужа суррогатной матери, если она состоит в браке и др.

Суррогатное материнство в нашей стране насчитывает уже более чем десятилетнюю историю. Однако ни в Семейном кодексе Российской Федерации, ни в другом законе нет определения этого метода

вспомогательных технологий. Отсутствует в российском законодательстве и определение суррогатной матери, что следует признать недопустимым.

Для суррогатного материнства, в отличие от искусственного оплодотворения и «простой» имплантации эмбриона, характерно то, что кроме супругов (одинокой женщины) появляется третий субъект, имеющий самостоятельные права - суррогатная мать. В нашем законодательстве это выражается в том, что возможность возникновения родительских прав у супругов (одинокой женщины), ожидающих передачи ребенка, поставлена в зависимость от воли суррогатной матери.

Согласно п. 4 ст. 52 Семейного кодекса Российской Федерации (далее по тексту – СК РФ) лица, состоявшие в браке между собой и давшие свое согласие в письменной форме на имплантацию эмбриона другой женщине в целях его вынашивания, могут быть записаны родителями ребенка только с согласия женщины, родившей ребенка (суррогатной матери) (1). Такое решение вопроса о родительских правах порождает ряд неясностей, как материально-правового, так и процедурного характера. Прежде всего, возникает вопрос о времени дачи согласия, поскольку закон ничего не говорит о том, когда именно суррогатная мать должна дать такое согласие либо отказать лицам, ожидающим передачи ребенка. Можно предположить, что согласие может быть выражено как до рождения ребенка, так и после его рождения. Открытым остается вопрос о том, может ли суррогатная мать изменить свое же решение.

Исходя из принципа добровольности вынесения такого решения, следует признать право суррогатной матери изменять свое решение до момента осуществления органами ЗАГСа соответствующей записи. Другими словами, любого рода договоры, расписки изъявления суррогатной матери с обязательствами дать согласие на осуществление записи о родителях не имеют юридической силы. Форма согласия суррогатной матери законодательством Российской Федерации также не закреплена. Федеральный закон РФ «Об актах гражданского состояния» в п. 5 ст.16 определяет, что для государственной регистрации рождения ребенка, рожденного суррогатной матерью, в регистрирующий орган должен быть представлен документ, выданный медицинской организацией и подтверждающий факт получения согласия суррогатной матери на запись супругов родителями ребенка (2).

В связи с многочисленными морально-этическими и религиозными проблемами, возникающими в связи с применением суррогатного материнства, законодательство многих стран ограничивает использование данного метода. В некоторых государствах (Греция и Германия) оно запрещено полностью. Выносить и родить ребенка для чужой супружеской пары - цель благородная, но как юридически, так и этически проблемная.

Нельзя не обратить внимание на тот факт, что российское законодательство не регулирует ситуацию, когда ребенок становится

невынужденным ни суррогатной матерью, ни генетическими родителями. В этом случае закон не устанавливает, кто будет являться родителями ребенка. Семейный кодекс РФ не содержит обязательства генетических родителей «записать ребенка на себя». Так согласно ст. 51 СК РФ они могут быть записаны на имя генетических родителей с согласия биологической матери, т.е. ребенок оказывается не нужным и биологической матери, и генетические родители уклоняются от принятия на себя семейных обязанностей.

Отказ суррогатной матери отдать долгожданного ребенка – это, вне всякого сомнения, большая трагедия для лиц (супругов) ожидающих ребенка, которая вполне может привести к распаду семьи. Немаловажным фактором против решения проблемы предложенным в СК РФ, является и то, что ребенок является для суррогатной матери не совсем «своим», т. к. для его зачатия использовался чужой (донорский) генетический материал. Поэтому нельзя в будущем полностью исключить негативное отношение такой матери к «своему» ребенку. Ситуация еще больше осложняется, если суррогатная мать состоит в браке.

Таким образом, следует констатировать, что, предоставляя право решать вопрос о судьбе ребенка только суррогатной матери, Закон потенциально создает возможность для возникновения множества проблем как правового, так и морального плана. Нельзя не согласиться с авторами, предостерегающими от предоставления суррогатной матери права решать судьбу ребенка. Еще несколько лет назад Я. Дргонец и П. Холлендер отмечали, что «принятие правовой нормы, избавляющей заменяющую мать от материнства по отношению к ребенку, могли бы способствовать предупреждению или хотя бы ограничению случаев легкомысленного отношения к заключению договора о заменяющем материнстве» (3).

В ходе проведенного исследования следует сделать вывод о том, что действующее законодательство не в полной мере отвечает современным реалиям, поэтому требуют уточнения и упорядочения нормативно-правовое регулирование репродуктивных прав граждан и гарантий их осуществления, отношений, возникающих в результате применения суррогатного материнства, и разрешение вопросов, связанных установлением происхождения детей при суррогатном материнстве.

В связи с этим в целях улучшения обеспечения интересов всех заинтересованных участников процесса суррогатного материнства требуется:

- 1) ускорить принятие специального нормативного правового акта, посвященного репродуктивной деятельности, который должен содержать определение термина «суррогатное материнство»;

- 2) в Семейном кодексе Российской Федерации целесообразно признать право суррогатной матери принимать решение о даче согласия или отказе от дачи согласия на запись родителями ребенка лиц,

ожидающих передачи ребенка не позднее, чем через две недели со дня рождения ребенка, учитывая срок подачи заявления о рождении ребенка. Думается, что установление двухнедельного срока вполне оправданно и суррогатная мать в течение этого периода сможет принять соответствующее решение;

3) вопрос о родительских правах супругов и суррогатной матери должен решаться на основании главного принципа, закрепленного в Семейном кодексе Российской Федерации - обеспечении приоритетной защиты прав и интересов ребенка. Данная задача может решаться только при условии создания правового механизма решения вопроса о родительских правах, позволяющего максимально учитывать волю всех участников таких отношений, а не только суррогатной матери. Совершенно справедливо утверждать, что при решении вопроса о материнстве важнее всего цель, преследуемая репродуктивной деятельностью. Поэтому матерью следует признать ту женщину, на лечение которой направлено искусственное оплодотворение. Другая женщина, независимо от того отдает ли она яйцеклетку или вынашивает ребенка, является «донором»;

4) урегулировать правовые вопросы, связанные с суррогатным материнством в момент вступления субъектов в эти отношения, а не в момент получения результата.

Таким образом, действующие правовые нормы, регулирующие суррогатное материнство спорны по существу и затрагивают лишь отдельные правовые аспекты. С ростом числа детей, родившихся в результате применения подобного репродуктивного метода, потребуются более четкие механизмы правового регулирования прав и законных интересов детей, суррогатной матери, биологических родителей.

### **Список литературы:**

1. Семейный кодекс Российской Федерации: федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 1. – Ст. 16.
2. Пестрикова, А.А. О наследственных правах суррогатных детей (постановка проблемы) / А.А. Пестрикова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Консультант Плюс.
3. Шевчук, С.С. Некоторые проблемы правового регулирования применения искусственных методов репродукции / Шевчук С.С. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Система ГАРАНТ. Платформа F1.

## Проблемы законодательства в области национальной безопасности РФ

**Сивков В.В.** (г. Мурманск, Мурманский гуманитарный институт, кафедра «Теории и истории государства и права», e-mail: [symboloflife@list.ru](mailto:symboloflife@list.ru))

**Annotation:** The article discloses the questions of legislation in the field of national security of the Russian Federation and its problems.

Актуальность темы обусловлена тем, что негативные тенденции, имевшие место в развитии Российской Федерации в 90-х гг. XX века, привели в действие множественные угрозы безопасности, которым государство и общество не могли дать должного отпора. Отсюда правомерно ожидать, что юридическая наука сосредоточит большее внимание на проблеме обеспечения национальной безопасности.

Не вызывает сомнений тот факт, что национальная безопасность – самая злободневная для России проблема, требующая систематически обновляемых подходов в силу изменчивости видов угроз, необходимости определения приоритетов в обеспечении того или иного ее вида и прогнозирования проблем в этой сфере. Поэтому Концепция национальной безопасности (1), которая содержит анализ, оценку, виды угроз и методы их отражения, должна адекватно соответствовать этим задачам. На основе данного документа разрабатываются иные нормативные акты, регулирующие вопросы безопасности во всем их многообразии.

Несмотря на большой массив законодательных актов в сфере обеспечения безопасности, складывается впечатление, что чем большее количество документов принимается в данной области, тем хуже с самой безопасностью. Это не значит, что такого рода документы вообще избыточны. Не нужны формальные, бюрократические по духу документы. Стране же необходима адресная и философски прагматичная Концепция национальной безопасности РФ, ориентированная в первую очередь на граждан и их интересы достойной и безопасной жизни (2).

На сегодня имеется ряд федеральных законов, которые регулируют режим чрезвычайного и военного положения на территории РФ, деятельность отдельных спецслужб и правоохранительных органов. Относительно недавно были приняты Закон о борьбе с терроризмом и экстремизмом, Закон по противодействию легализации (отмыванию) доходов, получаемых незаконным путем. Существует целый ряд других профильных законов, которые уже вступили в действие и работают на территории РФ. Но системности в нормативной базе по вопросам

национальной безопасности нет. Главное – нет единого рамочного закона о национальной безопасности РФ, который бы упорядочивал и систематизировал все эти уже принятые законы, особенно ведомственные акты, подчинял их общей логике, устанавливал единые нормативные требования.

Не секрет, что отдельные подзаконные акты, да и законы, принимавшиеся для обеспечения деятельности отдельных силовых ведомств, страдают противоречивостью, декларативностью, фрагментарностью. И это не позволяет эффективно и целенаправленно осуществлять исполнение законов. Больше того, влечет трагические последствия. «Так, несовершенство воздушного законодательства и отсутствие единой государственной политики в сфере обеспечения безопасности полетов, по данным заместителя председателя Комитета по обороне и безопасности Совета Федерации, генерал-лейтенанта авиации Василия Ключенка, привело к тому, что за последние 5 лет Россия понесла серьезные потери: погибли свыше 3 тыс. человек, разбилось более 220 самолетов, материальный ущерб составил свыше 50 млрд. рублей» (2).

Крайне важно обеспечить единое правовое поле обеспечения национальной безопасности на всей территории РФ, чтобы силовые ведомства и спецслужбы могли работать на основе общих требований, взаимодействуя и дополняя друг друга, а не мешая, из-за привязанности к ведомственным инструкциям и директивам.

Множество федеральных и ведомственных документов отстаивают мифологизированные догмы, а не реальные цели безопасности, содержат противоречивые и необоснованные положения. Так, в Концепции национальной безопасности РФ говорится об «упрочении позиций России как великой державы – одного из влиятельных центров многополярного мира».

Противоречивы и односторонне сформулированы приоритеты обеспечения национальной безопасности.

В Концепции национальной безопасности РФ указывается, что под национальной безопасностью понимается «безопасность многонационального народа РФ». Но далее, как в этом документе, так и в других документах народ больше не фигурирует и вместо его безопасности речь идет о безопасности других объектов. При этом первоочередное внимание уделяется государственным интересам и структурам. В Концепции внешней политики РФ указывается, что для обеспечения достойного места России в мире «определяющее значение имеет дальнейшее укрепление российской государственности». Но разве для этого не важны позиции отечественного частного бизнеса, уровень жизни российских граждан, авторитет научных школ и вузов? Опять-таки в области информационной безопасности упор делается на «защите государственных информационных ресурсов от несанкционированного

доступа» и ничего не говорится о защите информационных ресурсов отечественного бизнеса, частных компаний, у которых есть немало секретов и ценной информации.

Власть лишь фиксирует различные угрозы и опасности, особенно в отношении личности и общества. Но не показывает в увязке с ними, то есть с конкретными угрозами соответствующих направлений, способов, мер их устранения. Национальная безопасность, воплощающая совокупность разных видов, не может иметь общего механизма их обеспечения, за исключением лишь общей системы управления. Для обеспечения военной безопасности необходима военная организация. Для обеспечения экономической безопасности – иные силы и средства. В Концепции же национальной безопасности весь механизм обозначен в одном абзаце: «Основу системы обеспечения национальной безопасности Российской Федерации составляют органы, силы и средства обеспечения национальной безопасности, осуществляющие меры политического, правового, организационного, экономического, военного и иного характера, направленные на обеспечение безопасности личности, общества и государства» (1). Отсутствует даже перечень этих органов, сил и средств.

Не предусмотрена ответственность в отношении чиновников за бездеятельность и неспособность снизить уровень угроз, которые из года в год не только не снижаются, но и растут.

В своей практической политике государство даже способствует действию им же выявленных угроз. Так, констатируя тот факт, что «угрозу физическому здоровью нации представляет кризис систем здравоохранения и социальной защиты населения, рост потребления алкоголя и наркотических веществ», государство сокращает бюджетные социальные расходы, не ограничивает масштабы алкогольной рекламы, решением правительства РФ от 6 мая 2004 года № 231 увеличивает размеры разовых доз наркотических и психотропных веществ, при превышении которых наступает уголовная ответственность (3). Провозглашая защиту безопасности личности, на деле ничего не делает для повышения средней продолжительности жизни мужской части населения России, доживающих всего до 56 лет. Тогда как в большинстве развитых и среднеразвитых стран этот показатель превышает 70 лет! Причем за счет продуманной и ответственной политики здравоохранения. Высок уровень младенческой смертности, число несчастных случаев, отравлений, убийств и самоубийств. О реальном отношении государства к безопасности личности говорит тот факт, что все отечественные автомобили выпускаются и продаются населению без подушек безопасности.

Вышесказанное подтверждает необходимость разработки и принятия в Российской Федерации федерального закона либо нескольких федеральных законов, объединенных в систему, устраняющих пробелы и

противоречия существующего законодательства, формулирующих единый понятийный аппарат, исключая неоднозначное толкование в правоприменительной деятельности по обеспечению безопасности государства (4).

В выступлениях депутатов Государственной Думы также высказывается мнение о том, что ФЗ «О национальной безопасности» «должен быть базовым и в значительной степени рамочным для специального законодательства, призванного обеспечить национальную безопасность России» (5).

В связи с этим представляется, что постановка Президентом РФ вопроса о необходимости урегулирования правоотношений в сфере национальной безопасности путем принятия ФЗ «О национальной безопасности», несмотря на мнение отдельных авторов о неудачности такого названия (6), вполне оправдана.

Власть фактически монополизировала право на выработку стратегии и политики национальной безопасности, определяя их направления, приоритеты, ресурсы по своему усмотрению. И, несмотря на то, что народ, личность и общество – главные объекты (потребители) национальной безопасности, их мнение о подходах к обеспечению безопасности не учитывается.

Согласно Концепции национальной безопасности РФ «в формировании и реализации политики обеспечения национальной безопасности Российской Федерации принимают участие Президент РФ, Федеральное собрание РФ, Правительство РФ, федеральные органы исполнительной власти, органы власти субъектов Федерации». Граждане, общественные объединения и организации лишь «привлекаются к оказанию содействия в решении проблем национальной безопасности». Подобный авторитаризм противоречит духу и принципам демократии, нарушает конституционные права граждан.

По большому счету, авторитетные представители и организации гражданского общества не только вправе самостоятельно участвовать в обсуждении проектов Концепции национальной безопасности, влиять на принятие властями их обоснованных предложений, но и осуществлять гражданский контроль над реализацией политики обеспечения национальной безопасности.

### **Список литературы:**

1. О концепции национальной безопасности Российской Федерации: Указ Президента, 10.01.2000 г., № 24 // Российская газета, № 11, 2000.
2. Родачин В.М. Обеспечена ли национальная безопасность России? // Власть. – 2005. – № 3. – С. 39.



3. Об утверждении размеров средних разовых доз наркотических средств и психотропных веществ для целей статей 228, 228.1 и 229 уголовного кодекса Российской Федерации: Постановление Правительства РФ [06.05.2004 № 231] // Собрание законодательства РФ. – 2004. – № 19 (часть 2). – Ст. 1898.
4. Гончаров И.В. Законодательное обеспечение конституционной безопасности Российской Федерации // Конституционное и муниципальное право.– 2003. – № 4. – С. 32-33.
5. Билалов А.Г., Гатин Р.Р. Законодательное обеспечение национальной безопасности в условиях становления государственности РФ // Право и безопасность. 2002. № 4 (5). С. 108.
6. Ралдугин Н.В. Правовая экспертиза проектов федеральных законов. М., 2001. С. 51.

## **Ответственность за злоупотребление правами в налоговых отношениях: использование международного опыта**

**Трофимова Л. В.** (г. Киев, НИИ Финансового права, кандидат юридических наук, Государственная налоговая администрация Украины, e-mail: [Oli\\_ya@list.ru](mailto:Oli_ya@list.ru)),

**Жидецкая В.В.** (г. Киев, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко кафедра e-mail: [Oli\\_ya@list.ru](mailto:Oli_ya@list.ru) )

**Annotation:** The report examines the causes of tax evasion and the problem of shadow economy, the analysis of the loss budget. Identifies the most important functions of the state, one of which, the author believes, is the safeguarding of human rights and freedoms.

Во многих странах актуальным вопросом остается формирование эффективной налоговой политики направленной на долгосрочный рост экономики, качественный уровень конкурентоспособности отечественного производителя и функционирование стабильной системы жизнеобеспечения страны, а важнейшей функцией государства является обеспечение гарантированной защиты прав и свобод человека.

Размер доходной и расходной части бюджета возрастает, соответственно и возрастает как показатель уплаченных налогов в бюджеты всех уровней, так и наблюдается тенденция увеличения масштабов теневого сектора на фоне обращения денежной массы с учетом спроса и предложения, роста цен, роли отечественных товаропроизводителей. Результаты обеспечения поступлений в бюджет прямо зависят от юрисдикционной деятельности налоговых и других контролирующих органов, четкости изложения методик налогообложения, правового, технического и информационного обеспечения, уровня знаний в области финансового права граждан, организаций и сборщиков налогов.

Причины уклонения от налогообложения и проблематику теневой экономики, анализ потерь бюджета исследовали и освещали в работах отечественные и зарубежные научные работники: Азаров М.Я., Антипов В.И., Билоус В.Т., Вишневский В.П., Веткин А.С., Глинов А.В., Дудоров О.О., Истомин А.Ф., Колесников В.В., Лысенко В.В., Мельник П.В., Попович В.М., Сташис В.В., Турчинов О.В., Усатий Г.О., Хавронюк М.И., Чернявський С.С., Шкарупа В.К., Шохин А.Н., Шолуденко Д., Щекин Д.М., Ярошенко Ф.О. Проблематику теневой экономики, анализ потерь бюджета исследовали и освещали в работах отечественные и зарубежные научные работники.

Рассмотрение налогов на протяжении продолжительного времени, после получения Украиной независимости, исключительно как фискального инструмента привел к игнорированию их способности влиять на перераспределение ограниченных материальных и финансовых ресурсов, которые, в свою очередь, привели к структурным диспропорциям в экономике[1,с.19].

ХК Украины определяет основные основы хозяйствования в Украине и регулирует хозяйственные отношения, которые возникали в процессе организации и осуществления хозяйственной деятельности между субъектами хозяйствования, а также между этими субъектами и другими участниками отношений в сфере хозяйствования.

Из правоотношения, которое возникало между субъектом хозяйственной деятельности и государственной налоговой службой Украины, усматривается, что налоговый орган, как орган государственной власти не является субъектом, наделенным хозяйственной компетенцией и непосредственно не осуществляет организационно-хозяйственных полномочий относительно данного субъекта хозяйственной деятельности, а штрафные санкции есть одной из составляющих формирования бюджета.

Участниками отношений в сфере хозяйствования есть субъекты хозяйственной деятельности, потребители, органы государственной власти и органы местного самоуправления, наделенные хозяйственной компетенцией, а также граждане, общественные и другие организации, которые выступают основателями субъектов хозяйствования или осуществляют относительно них организационно-хозяйственные полномочия на основе отношений собственности. Под хозяйственной деятельностью в ХК Украины понимается деятельность субъектов хозяйствования в сфере общественного производства, направленная на изготовление и реализацию продукции, выполнение работ или предоставление услуг стоимостного характера, которые имеют ценовую определенность.

Согласно статье 19 Конституции Украины органы государственной власти и их должностные лица обязаны действовать лишь на основании, в пределах полномочий и способ, которые предусмотрены Конституцией и законами Украины[4].

Следует заметить, что органы ГНС принимают участие в публично-правовых отношениях, которое регулируются гражданским и административным законодательством.

Органы налоговой службы Украины при обращении в суд с исками о взыскании в бюджет средств, полученных по «фиктивным» соглашениям не выступают участниками хозяйственных отношений, поскольку правоотношения между сторонами сделки и налоговой как представителем государства возникли не вследствие осуществления хозяйственной

деятельности, а происходят в пределах осуществления защиты прав. Статьей 16 ХК Украины предусмотрено, что каждое лицо имеет право обратиться в суд за защитой своего личного неимущественного или имущественного права и интереса[5]. Способами защиты гражданских прав и интересов могут, в частности, быть признания сделки недействительной, возмещение убытков и другие способы возмещения имущественного вреда.

Юридическая ответственность - это форма влияния на нарушителей, реакция государства на допущенные нарушения правовых норм, посягательство на социальные интересы общества, права человека. Юридическая ответственность может быть уголовной, административной, дисциплинарной, гражданско-правовой и другой. В юридической энциклопедии юридическая ответственность определена как вид социальной ответственности, сущность которой состоит в применении к правонарушителям предусмотренных законодательством санкций, которые обеспечиваются в принудительном порядке государством [6,с.469].

Органы государственной налоговой службы, указанные в абзаце 1 статьи 10 Закона Украины от 4 декабря 1990 года № 509-ХІІ “О государственной налоговой службе в Украине”, могут на основании пункта 11 этой статьи обращаться в суд с исками о взыскании в доход государства средств, полученных по договорам, цель которых заведомо противоречит интересам государства и общества, ссылаясь на их недействительность(никчемность)[7].

Нормами статей 6 и 19 Хозяйственного кодекса Украины установлен запрет относительно незаконного вмешательства и препятствование хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования со стороны органов государственной власти, их должностных лиц при осуществлении государственного контроля и надзора. В Гражданском кодексе Украины (ст. 13) указано: «не допускаются действия лица, которые реализованы с намерением нанести ущерб другому лицу, а также злоупотребление правом в других формах»[8]. В юридической энциклопедии злоупотребления правом определено как своевольное использование права физическим или юридическим лицом - субъектом права[6,с.618]. При осуществлении гражданских прав лицо должно соблюдать моральные основы общества.

Согласно ст. 228 Гражданского кодекса Украины (далее - ГК Украины) сделка, совершенная с целью, которая заведомо противоречит интересам государства и общества, вместе с тем есть такой, что нарушает публичный порядок, а поэтому, - недействительная (никчемная). Как указано в части 2 статьи 215 ГК Украины признание судом такой сделки недействительной не требуется.

Судебная практика Российской Федерации при решении налоговых споров исходной позицией имеет презумпцию добросовестности

налогоплательщиков и других участников правоотношения в сфере экономики: действия налогоплательщика, которые имеют целью получения налоговой выгоды, экономически оправданны, а сведения налоговой декларации и бухгалтерской отчетности - достоверные.

В Постановлении Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 г. № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиками налоговой выгоды» под налоговой выгодой для целей этого постановления понимают уменьшение размера налоговой базы, получение налогового кредита, налоговой льготы, применение более низкой налоговой ставки, а также получение права на возвращение (зачисление) или возмещение средств[9].

В международном праве действует принцип запрета.

Согласно параграфу 42 Закона ФРГ о налогах и сборах в Германии предполагается, что «налоговое законодательство не может обходить путем злоупотреблений с использованием разных правовых конструкций. В случае злоупотребления возникает тот налоговый результат, который бы возникал в случае осуществления соглашения согласно экономическим (деловым) целям сторон» [10].

Во Франции согласно ст. 1.64 Сведений фискальных процедур «не могут мешать осуществлению полномочий налоговых органов действия, которые скрывают истинную природу договора или соглашения с помощью условий, которые разрешают уменьшить регистрационные пошлины или налог с земельными участками; скрывают или получение, или передачу прибылей (поступлений); разрешают избегать (в целом или частично) платежа налога из оборота, согласно операциям, осуществленным на использование контракта или соглашения» [11].

Одним из принципов построения системы налогообложения есть принцип доступности, который состоит в том, что должна обеспечиваться понятность норм налогового законодательства как для налогоплательщика и сборов (обязательных платежей) так и для всех граждан. Неоднозначность толкования норм налогового законодательства оставляет сомнения относительно правильности действий как налогоплательщиков так и налоговых органов.

Потеря веры в закон, который служит справедливости, а не конкретным интересам (или конкретным целям государственной власти), в значительной мере объясняет постепенное оттачивание индивидуальной свободы [12, с.50].

При международном планировании налогов все упоминают об оффшорных зонах, хотя, в самом деле, это не больше, чем один из многих инструментов планирования, и вдобавок не всегда главный. Сотни гениальных безналоговых схем могут быть созданные без любого использования оффшорных зон. Тем не менее, уменьшать их роль также не следует. Из середины XX ст. безналоговые территории стали очень

активно использоваться в международном бизнесе. Причина очевидная: зачем платить больше, если можно совсем законно платить меньше или вообще ничего не платить? С каждым годом все больше и больше компаний и частных лиц избирают безналоговую альтернативу. Однако стремительный рост оффшорного бизнеса не смог оставить без участия руководство тех стран, из которых капитал стал эмигрировать в более удобные условия. Эти страны начали принимать специальные законы, чтобы свести к минимуму преимущества ведения дел через оффшорные структуры. Россия сейчас активно разрабатывает такое законодательство. Судебные органы многих тоталитарных в налоговом отношении государств начали вводить практику особого, подозрительного отношения к схемам при участии оффшорных компаний и трастов [13,с.7]. Законодательство Украины устанавливает правило частичного принятия затрат по договорам с нерезидентами, имеющими оффшорный статус. Избранная правовая модель регулирования этих отношений вызывает сомнения в ее обоснованности, так как создает налоговую дискриминацию лиц за признаками происхождения капитала. Кроме того, с позиции реализации принципа учета налога, реальных расходов налогоплательщика не должны не приниматься для целей налогообложения по той причине, когда контрагент пользуется льготным налогообложением. Иначе говоря, избранная модель регулирования этих отношений в Украине, как отмечает российский юрист – исследователь Щекин Д.М, есть неудачной [14,с.29].

Процессы налогообложения в государстве влияют на поведение субъектов налогового правоотношения, изменяют подходы к восприятию личности государством и влияют на правосознание.

В основу деятельности государства как способ обеспечить демократическую направленность власти - необходимо возложить обязанность придерживаться безоговорочного приоритета прав и свобод человека и установить неотвратимую ответственность государственных органов и должностных лиц за невыполнение этой обязанности. Таким образом, механизм ответственности в государстве за злоупотребление правами должен быть сбалансированным и распространяться как на контролирующие органы, так и на каждое лицо - гражданина и налогоплательщика.

Реализация принуждения в налогообложении с применением методов влияния на поведение участников налогового правоотношения (осуществление превентивных мер) должна быть системной и постоянной. Ошибочным есть подход относительно усиления карательной составляющей, или исправление ситуации только за счет усовершенствования законодательства, как одного из направлений упреждающих мер. Более весомым есть создание конструктивной налоговой культуры в обществе - добровольной уплаты налогов и высокой культуры отношений между органами публичной власти и гражданами.

### Список литературы:

1. Лютый И., Тропина В. Концепция реформирования налоговой системы Украины и конкурентоспособность национальной экономики // Экономика Украины. - 2007. - №8. - С.19-27.
2. Жидецкая В.В. К вопросу о развитии налоговой системы Украины. // Материалы научно-практической конференции «Тенденции и перспективы развития налоговой системы Украины». - Ирпень: Национальный университет ГНС Украины. - 2008. - 626с. - С. 86-90.
3. Хозяйственный кодекс Украины: Закон Украины от 16.01.03 № 436-IV / Законы Украины. - К.: Ведомости Верховной Рады Украины, 2003, № 21-22, ст. 144.
4. Конституция Украины: Закон Украины от 28.06.1996 № 254/к/ Законы Украины. - К.: Ведомости Верховной Рады Украины, 1996, № 30, ст. 141.
5. Гражданский кодекс Украины: Закон Украины от 16.01.03 № 435-IV / Законы Украины. - К.: Ведомости Верховной Рады Украины, 2003, № 40-44, ст. 356.
6. Юридическая энциклопедия: В 6 т. /Редкол.: Ю.С. Шемшученко (глава редкол.) и др. - К. «Укр.энцикл.», 1998. - Т.6: Т-Я. - 2004.
7. О государственной налоговой службе в Украине: Закон Украины от 04.12.90 № 509-ХП / Законы Украины. - К.: Ведомости Верховной Рады УССР, 1991, № 6, ст. 37.
8. Научно-практический комментарий Гражданского кодекса Украины: в 2 т. - 3-е изд., перераб. и доп. / За ред. О.В. Дзери (кер. авт. кол.), Н.С. Кузнецовой, В.В. Луця. - К.: Юринком Интер, 2008. - Т.И. - 832 с.
9. [http://www.arbitr.ru/pract/post\\_plenum/3151.html](http://www.arbitr.ru/pract/post_plenum/3151.html)
10. Лессовая А.М., Безбородов Н.Ю. Злоупотребление правом в налоговой сфере: опыт Германии // Налоговед.- 2006. - № 6.
11. Толкачев Р.А. Злоупотребление правом в сфере налогообложения // Налоги. - 2006. - № 3.
12. Хайек Ф.А. Право, законодательство и свобода: Новое изложение широких принципов справедливости и политической экономии: В 3-х т. Т. 2: Мираж социальной справедливости / Пер. с англ.. - К.: Сфера, 1999. - 200 с.
13. Джон Пеппер. Практическая энциклопедия международного налогового финансового планирования. - М.: ИНФРА-М, 1998. - XII. - 228 с.
14. Щекин Д. М. Отдельные правовые приемы борьбы с уклонением от уплаты налогов в законодательстве стран – участников СНГ // Финансовое право № 2 (2) 2007. - С. 25-32.

## **Теоретически-правовое обоснование смертной казни**

**Туманов А.А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «государственно-правовых дисциплин»)

**Аннотация:** В статье обсуждается теоретически-правовое обоснование смертной казни, как вида наказания.

### **1. Введение**

Возникающие в окружающей нас действительности теоретические и практические вопросы, касающиеся наличия смертной казни, как вида наказания в российском уголовном процессе, иной раз требуют не только чисто юридического, но и обще-теоретического обоснования.

### **2. Обоснование смертной казни в теоретическо-правовой мысли**

Уголовное наказание – это справедливая кара за преступление, причинение государством определенного страдания преступнику за содеянное им зло. Наказание – это требование принципа справедливости.

При строительстве правового государства и воплощении его идей на практике, необходимо всерьез считаться с принципами права и вытекающими из них последствиями.

Одной из основных идей, которой пронизано многовековое творчество юристов и философов по данному вопросу, является равенство между преступлением и наказанием.

Указанные вопросы занимали значительное место в трудах великих мыслителей. Так, например. И. Кант, говоря о праве помилования, не смотря на свои общепризнанные гуманистические взгляды, призывает относиться к его применению с большой осторожностью. И в этом нет никаких противоречий с общими теоретическими взглядами философа. Напротив, лишь подчеркивается установку на справедливость, уважение прав и интересов потерпевшей стороны, неотвратимость и адекватность наказания. (Кант, 1965).

Каков, однако, способ и какова степень наказания, которые общественная справедливость делает для себя принципом и мерилom? Единственный принцип, утверждает философ – это принцип равенства (в положении стрелки на весах справедливости), согласно которому суд склоняется в пользу одной стороны не более чем в пользу другой. И так, то зло, которое ты причиняешь кому-нибудь другому в народе, не заслужившему его, ты причиняешь и самому себе. (Кант, 1965).

По мнению мыслителя, убийство, безусловно, должно караться смертной казнью.



Исключение делается И. Кантом лишь для двух случаев – убийства матерью новорожденного внебрачного ребенка и убийства на дуэли. (Кант, 1965). Философ подчеркивает, что даже в ситуации роспуска гражданского общества справедливость категорически требует смертной казни последнего убийцы – прямо по его излюбленному афоризму: «Fiat Justitia, pereat mundus» («пусть свершится справедливость, если даже погибнет мир») (Кант, 1966)).

Исследуя творчество мыслителя по данному вопросу, однако, нельзя согласиться с доводами И. Канта в пользу допустимости смертной казни также и за иные (например, государственные) преступления, поскольку такое допущение явно нарушает принцип права, который требует равенства между преступлением как нарушением права и наказанием как восстановлением нарушенного права. (Кант, 1965)).

Что касается смертной казни, то ясно, что она юридически эквивалентна только одному преступлению – умышленному убийству. Убийство – абсолютное преступление, поскольку оно уничтожает абсолютную и высшую ценность – человеческую жизнь. И жизнь как уникальная ценность не имеет другой равноценной замены: одной жизни по принципу формального равенства эквивалентна лишь другая жизнь

По данному поводу в литературе разгорелись научные споры. В рамках данного исследования мы умышленно не будем рассматривать вопросы, касающиеся этической стороны, права государства и общества на убийство в форме смертной казни и т.п. Гораздо более интересным и актуальным, представляется вопрос возможности применения данной исключительной меры наказания, в том числе, и в качестве превентивной меры, к ряду составов преступлений, формально не содержащих в своей объективной стороне причинение смерти другому лицу.

Например, академик В.С. Нерсисянц, в своем творчестве, в целом оправдывающий необходимость наличия и применения смертной казни, в качестве исключительной меры наказания, указывает на то, что «Когда же смертной казнью наказываются другие преступления, не сопровождаемые квалифицированным умышленным убийством, мы имеем дело не просто с суровостью или жестокостью наказания, а с его явной неправомерностью, противоправностью» (Нерсисянц, 2004). Однако, в такой ситуации возникает вопрос, не являются ли потенциальным убийством или покушением на него преступления, связанные с распространением наркотиков, угрозой заражения ВИЧ, а, так же, терроризм и бандитизм, в случаях, когда не имеет место наступление опасных последствий в виде смерти потерпевших?)

По своей правовой сути смертная казнь за умышленное убийство (и ряд перечисленных выше деяний) – это выражение и подтверждение силы права и правового принципа равноценной ответственности в том крайнем случае противоправных действий, когда нарушается исходный и главный

запрет права – запрет убивать, или потенциально ставить под угрозу жизнь другого человека. Наличие такого необходимого и справедливого соответствия между высшей санкцией и основным запретом права имеет фундаментальное значение для всей системы правовых запретов и соответствующих санкций. Отсюда следует, что отмена смертной казни за умышленное убийство – это не простая замена одной санкции другой, а отказ от принципа права и равноценной правовой ответственности в самом важном и напряженном пункте правовой регуляции вообще. Но если можно отказаться от принципа правового равенства в этом ключевом пункте, то почему же его надо соблюдать в остальных случаях?

При всей пылкости, с которой сторонники полной отмены смертной казни отстаивают свою точку зрения, необходимо отметить, что ни на данные, ни на другие сходные вопросы у них нет убедительных ответов, согласующихся с требованиями, принципами и логикой права. Например, их ссылка на абсолютную ценность человеческой жизни сама по себе правильна, но, однако, по своей сути это довод уже не против, а за смертную казнь, как меру наказания и ответственности (правда, только в качестве наказания за умышленное убийство), поскольку абсолютную ценность представляет в первую очередь жизнь жертвы, о чем, почему-то, данные авторы забывают.

Правовая природа смертной казни как наказания за умышленное тяжкое убийство и вовсе упускается из виду в тех случаях, когда со ссылкой на естественное право каждого на жизнь вообще отрицают, право общества и государства на установление смертной казни против убийц. Подобные ссылки здесь ничего не меняют: каждый (в том числе и жертва, а не только убийца) имеет по естественному праву право только на свою, а не на чужую жизнь. Кроме того, естественное право и право вообще, необходимо предполагает принцип равного воздаяния за равное. С данных естественноправовых позиций видно, что смертная казнь за убийство – это не произвольная и антигуманная выдумка общества и государства, а необходимое, справедливое и равноценное наказание за преступление против основного естественного права другого человека. Таким образом, общество и государство, по логике естественного права, имеют право на установление в законе смертной казни, как минимум, за умышленное убийство, поскольку такой закон соответствует требованию принципов права и должен рассматриваться как официальное признание и юридическую, подкрепленную силой государства, защиту естественного права каждого на жизнь.

С точки зрения практики, представляется, что в современном российском обществе, невозможно идти к гуманизации наказания, минуя право и отказываясь от его принципиальных требований. Более того, последовательное утверждение принципа права – это и есть сегодня

реальный гуманизм, обращенный не только к преступнику, но и к его конкретной жертве и обществу в целом.

Рассматривая практическое воплощение теоретических доводов по данному вопросу, необходимо отметить, что и в тех государствах, где смертная казнь отменена, сам принцип правомерности смертной казни за умышленное тяжкое убийство не ликвидируется и не исчезает, а лишь приостанавливается в своем действии, не применяется. Иначе говоря, из активного состояния он переводится в потенциальное, но всегда остается в резерве права, государства и общества – пока есть убийства, подобные ему противоправные действия, и существуют общество и право. Таким образом, представляется, что отмена смертной казни всегда будет оставаться правовым и общественным экспериментом (как бы долго он не длился), в процессе которого будет проверяться, может ли соответствующий правопорядок нормально функционировать при допущении отхода от основного принципа права и требования равноценной правовой ответственности. Если да – эксперимент будет продолжаться, если нет – у общества всегда сохраняется право в законном порядке восстановить смертную казнь за ряд преступлений

### **3. Заключение**

Подводя итоги, мы можем сделать вывод, что историческая и современная теории назначения наказания достаточно аргументировано обосновывают необходимость наличия смертной казни, как вида наказания.

#### **Список литературы:**

1. Кант И. Соч. в 6 т. М., Мысль, т.4 (2), 478 с., 1965.
2. Кант И. Соч. в 6 т. М., Мысль, т.6, 568 с., 1966.
3. Нерсесянц В.С. Философия права. М., Норма, 620 с., 2004.

## **Организационный договор как самостоятельный вид гражданско-правового договора**

**Тюрина С.А.** (г. Москва, Институт государства и права РАН, аспирантка Сектора гражданского права, гражданского и арбитражного процесса, e-mail: kurortstroi@gmail.com)

**Annotation:** Article is devoted a problem of allocation of organizational contracts in the isolated group of civil-law contracts. The author analyzes characteristic lines of organizational contracts and does a conclusion about necessity of complex research and additional legal regulation of the given contracts.

Практической предпосылкой выделения организационных договоров в качестве самостоятельного вида гражданско-правовых договоров является непрерывно развивающаяся система саморегулирования гражданских отношений на договорной основе. В условиях рыночной экономики организационные договоры приобретают широкое распространение и видовое разнообразие.

Подразделяя договоры на имущественные и организационные, одни ученые классификационным критерием считают тип правовой связи, возникающей в силу договора, вторые – тип общественных отношений, опосредуемых договором, третьи – юридическую направленность договора. В целом же правоведы сходятся в одном, что имущественные договоры (именуемые в юридической литературе также непосредственными, основными или товарными) опосредуют отношения субъектов гражданского права, направленные на передачу материальных и иных благ. Такие договоры, по своей сути, непосредственно оформляют акты товарообмена их участников. Организационные же договоры порождают правоотношения, направленные на создание согласованной сторонами процедуры возникновения и исполнения обязательств имущественного характера. Эти договоры формируют и упорядочивают товарообмен между их участниками.

К наиболее распространенным организационным договорам можно, например, отнести предварительные договоры, генеральные (рамочные) соглашения, договоры об организации совместной деятельности.

Проводя анализ известных юридической практике организационных договоров, определим те *характерные черты*, которые позволяют выделить эти договоры в обособленную группу гражданско-правовых договоров.

Прежде всего, существенной особенностью отличается *предмет* рассматриваемого типа договора. В широком смысле, под предметом организационного договора можно считать действия его участников, направленные на упорядочивание их имущественных отношений. При этом в одних случаях такие действия направлены на организацию будущих конкретных имущественных отношений этих сторон, в других – направлены на создание лишь общих условий сотрудничества сторон в определенной сфере деятельности.

Прочие условия организационного договора могут быть двух видов. Во-первых, это условия чисто организационного характера, которые всегда существенны. При этом одни из них могут быть названы в законе как существенные. Другие условия организационного характера имеют существенное значение в силу их согласования сторонами в конкретном организационном договоре.

Во-вторых, в организационных договорах могут быть и условия имущественного характера. Однако они не являются основными условиями договора и не влияют на его юридическую природу в целом.

Поскольку организационное содержание рассматриваемых договоров не является их самоцелью, то они либо рассчитаны на последующий учет их содержания (предварительные договоры), либо требуют детализации и конкретизации их условий в отдельных имущественных договорах (генеральные соглашения).

Характерной особенностью отличается также *правовая цель* заключения организационного договора. Относительно организационных договоров можно выделить общую и непосредственную цель договора. Общей целью рассматриваемого договора, как любого другого гражданско-правового договора, является обоюдовыгодное удовлетворение сторонами своих интересов в определенном материальном благе. Непосредственной же целью организационного договора является создание эффективно действующего механизма, в рамках которого будут возникать, развиваться и прекращаться имущественные отношения его сторон.

Определенной спецификой отличается также *правовой результат* организационного договора. Такие договоры, в целом, предназначены для упорядочения деятельности двух и более лиц, направленной на достижение общего для них полезного результата. Цель организационных договоров может выражаться в достижении различных экономических и юридических результатов, в том числе и таких, которые обусловят необходимость вступить в имущественные договорные правоотношения. При этом следует учитывать, что суть организационного договора заключается не в конкретном результате в виде получения (реализации) определенного блага, а во внутренних отношениях между лицами, преследующими единую цель. Поэтому направленность организационных

договоров выражается не в конкретной экономической (юридической) цели, а в организации деятельности лиц для удовлетворения определенного совместного интереса – заключению нового договора или осуществления совместной деятельности в рамках данного договора.

В итоге правовым результатом организационного договора является созданный соглашением сторон правовой механизм их совместной деятельности, в рамках которого стороны способны наиболее оптимальным образом удовлетворить свои потребности в определенном благе.

Организационный договор является, по сути, универсальным правовым средством для дополнения и восполнения нормативного регулирования отношений участников гражданского оборота, в связи с чем, получил широкое распространение в юридической практике. При этом следует отметить, что до настоящего времени комплексного исследования договоров указанного типа не проводилось. В условиях современного гражданско-правового регулирования не было попыток выделить существенных черты указанных договоров, на основании которых можно было бы выработать правила, которые распространялись бы одинаково на все виды договоров организационного характера. В гражданском законодательстве отсутствует легальное определение договоров организационного характера. Также не проводилась системная классификация указанных договоров.

## **Родство как демографическая и правовая категория**

**Усачев И.В.** (г. Москва, РУК, кафедра “Частного права”,  
e-mail: usachevjur@mail.ru)

В структуре социального организма семья функционирует как микросоциальный организм, включенный в сферу родственных отношений. Интересы рода, его продолжения и прославления определяют семейную политику. Род сильный, находящийся на восходящей линии развития за счет расширения круга общения формирует внутреннюю среду, благоприятствующую заключению браков в его интересах. Род угасающий, находящийся на нисходящей линии развития из-за внутреннего распада и разложения утрачивает контроль за матримониальными стратегиями и превращается в пыль. (Годелье М. Секс, родство и власть. – М. : Пол, секс, человек. – 1993, с.20)

Родство - это связь между людьми, обусловленная общим происхождением, которое бывает двух видов.

1. Происхождение одних людей от других (прямое родство), к числу таких родственников относят: родителей и детей; дедушек и бабушек по линии как отца, так и матери, с одной стороны, и внуков, внучек - с другой; прадедушек и прабабушек - правнуков и правнучек.

2. Происхождение людей от общих предков (боковое родство). Боковыми родственниками являются между собой: братья и сестры полнородные и неполнородные, имеющие двух или только одного общего родителя, единокровные - общий отец, единокровные - общая мать; дяди, тети и племянники, племянницы; двоюродные братья и сестры и т.д.

Боковое родство более разнообразно; для семейных отношений наибольшее значение приобретает родство братьев и сестер. Они могут быть полнородные, имеющие общих отца и мать, и неполнородные, имеющие общего отца, но разных матерей - единокровные. Либо общую мать, но разных отцов - единокровные. Еще выделяют сводных братьев и сестер детей супругов от прежних браков или внебрачных, не являющихся их общими детьми, но воспитывающихся в одной семье; не будучи связанными по крови, они родственниками и, соответственно - субъектами семейного права не являются.

Восходящие линии родства ведут от потомков к предкам, нисходящие - в обратном направлении (от предков к потомкам).

Юридическое значение могут иметь степени родства. Степень родства определяется числом рождений, отделяющих людей друг от друга.

Свойство определяется как связь, основанная на браке двух лиц, принадлежащих к разным родам. (Загоревский А.И. Курс семейного права.

– Одесса: Новая юстиция. – 1909, с.51 )

Английский антрополог А. Радклиф-Браун единицей структуры родства считал первичную семью, состоящую из мужа, жены и их детей. Существование первичной семьи порождает три вида отношений: между родителем и ребенком, между детьми одних и тех же родителей (сиблингами) и между мужем и женой как родителями детей. Это отношения первого порядка. Отношения второго порядка возникают между двумя первичными семьями, связанными общим членом, например, отец отца, брат матери, сестра жены. К третьему порядку относятся отношения с сыном брата отца, и женой брата матери. (Воугел Э.Ф. Семья и родство – М.: Американская социология. – 1972, с. 165)

С точки зрения французского социального антрополога К. Леви-Стросса, элементарную ячейку (атом) структуры системы родства составляют муж, жена, ребенок и представитель группы, из которой первый получил вторую. Повсеместный запрет инцеста исключает существование элемента родства, состоящего только из единокровной семьи; он составляется обязательно на основе союза двух семей или единокровных групп. Мужчина может получить жену только от другого мужчины, который уступает ему свою дочь или сестру. Изначальное нарушение равновесия, возникающее в данном поколении между отдающим женщину и тем, кто ее получает, восстанавливается благодаря ответным дарениям в последующих поколениях. (Леви-Стросс К. Структурная антропология. - М. 1983, с.420)

Е.М. Ворожейкин определял родство как биосоциальную категорию и предлагал признание правом только кровного родства, называл задачи права к выявлению кровного родства там, где оно не является явным. Отношения усыновления, опеки, попечительства характеризовал как подобие родственных и предлагал именовать адаптационными и соответственно регулировать единообразно. (Ворожейкин Е.М. Семейные правоотношения в СССР. - М.: Юридическая литература. - 1972, с.92)

Близость родства определяется при помощи установления степени родства, определяемой количеством рождений, связывающих двух родственников при этом рождение самого предка, через которого связаны родственники, не учитывается. Так отца и сына связывает только рождение сына, следовательно, они являются родственниками первой степени; дедушка и внук связаны уже двумя рождениями - отца внука и самого внука, - это родственники второй степени; прадедушка и правнук находятся в третьей степени родства и т.д. Родные брат и сестра - родственники второй степени, для установления их родства необходимо учитывать два рождения: брата и сестры, рождение общего родителя не учитывается. Двоюродные братья и сестры - родственники четвертой степени, т.к. между ними четыре рождения, троюродные в шестой, четверюродные в восьмой и т. д.



В семейном законодательстве, родство имеет два противоположных значения: во-первых, оно является основанием возникновения семейных прав и обязанностей родителей, иных членов семьи, например, при взыскании алиментов, других родственников. При этом объем прав и обязанностей разных родственников не совпадает и, во-вторых, родство служит препятствием к возникновению семейных правоотношений, в частности, брачного - ст. 14 СК РФ запрещает браки между близкими родственниками.

Понятие свойства в семейном законодательстве не упоминается вообще. Имеются только различные теоретические трактовки этого фактосостояния. В основном превалируют три точки зрения; 1) в отношениях свойства состоят супруг и родственники другого супруга: отчим, мачеха, пасынок, падчерица, тесть, теща, свекор, свекровь; 2) свойством называется отношение между родственниками обоих супругов: родители каждого из супругов, сестра мужа и брат жены; 3) свояками считаются супруг и его родственники, с одной стороны, и родственники другого супруга, с другой.

Спорным является вопрос о том, достаточно ли широк круг лиц, на которых современное семейное законодательство распространяет свой запрет вступить в брак вследствие близкого родства. Исключены из запретного перечня дяди, тети, племянники, племянницы, двоюродные братья и сестры. Для этих родственников необходимо также запретить вступление в брак между собой, как из нравственного, морально-этического соображения, так и с точки зрения биологической. (Нечаева А.М. Семейное право. Курс лекций. - М.: Юристъ. – 2001, с.56) Поскольку число рождений, отделяющих их друг от друга, незначительно. При третьей и четвертой степени родства присутствует большая вероятность наследственной патологии. (Воробьев А.И. Генетика в гематологии. - М.: Медицина. - 1967, с. 102.) Ю.М. Фетюхин полагает, что отечественный законодатель советского и современного периода неосновательно сузил круг лиц, относящихся к числу близких родственников, браки между которыми запрещены. (Фетюхин Ю.М. Институт брака по новому семейному законодательству Российской Федерации: Дис. ... канд. юрид. наук. Волгоград. - 2000, с.84 – 85.) Еще ранее Е.М. Ворожейкин указывал на необходимость включения в запретный круг иных близких родственников по генетическим причинам. (Ворожейкин Е.М. Семейные правоотношения в СССР. - М.: Юридическая литература – 1972, с.122) Предлагается расширить перечень близких родственников, браки между которыми не допускаются, указанием в ст. 14 СК РФ на запрет браков между дядями и племянницами, тетями и племянниками, двоюродными братьями и сестрами.

Для семейных и брачных отношений характерно, что они являются глубоко личными, во многом интимными и в нормальном их состоянии

основываются на чувствах любви, взаимоуважения и привязанности. Поэтому права и обязанности членов семьи в основном являются неотчуждаемыми.

Брак – это особый тип взаимосвязи близких лиц, находящихся в состоянии свойства, обусловленный психической аттракцией и правовым воздействием, представляющий собой добровольный, относительно устойчивый союз, направленный на формирование семьи, воспитание и развитие детей.

Семья – это особый тип относительно устойчивой пространственно обусловленной аттрактивной взаимосвязи близких лиц на основании родства или свойства, регулируемый правом и другими социальными нормами, по поводу осуществления совместной жизнедеятельности, а также воспитания и развития детей.

Комплексное исследование брачно-семейных отношений позволило выявить следующие элементы системы их правового и иного социального регулирования.

Во-первых, это *правовое регулирование*. Право регулирует данную сторону частной жизни наиболее весомо. При этом имеется тенденция к увеличению объема правового регулирования семейных отношений. С 90-х гг. XX в. активизировался процесс разработки и принятия региональных программ, посвященных семье, женщинам, детям. Главной для этих программ является проблема материального обеспечения семьи. Вот наиболее типичные – «Семья и дети», «Семья, женщина, дети», «Дети», «Семейная политика». Во-вторых, при регулировании брачно-семейных отношений широко используются *моральные нормы, обычаи (традиции) и религиозные нормы*, которые требуют особого отношения к семье как одной из высших ценностей бытия. С точки зрения данных норм семья – это элемент частной жизни, где вызревает новое поколение, куда «прячется» человек от общества и государства. В-третьих, регламентация семейных отношений помимо общесоциальных регуляторов включает в себя *совокупность норм, устанавливаемых членами семьи лишь для взаимоотношений друг с другом*. Данная группа регуляторов может перевешивать общесоциальные нормы, вступать с ними в коллизию. Этот момент учитывается действующим законодательством, что косвенно свидетельствует о наличии и силе указанных норм. В-четвертых, взаимная забота и ответственность каждого члена семьи и семейного коллектива естественны, они скрепляются не только моральными и иными внутрисемейными нормами, которые формируются на основе лично-семейной аттракции, в связи с любовью и дружбой, но и на основе комплексного правового воздействия. (Головкин Р.Б. Правовое и иное регулирование основных сторон внутреннего пространства частной жизни. – Владимир: ВГПУ. - 2005, с. 397)

### **Список литературы:**

1. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 №223-ФЗ. – М. : Издательство “Омега-Л”. - 2008.
2. Годелье М. Секс, родство и власть. – М. : Пол, секс, человек. – 1993, с.20
3. Загоровский А.И. Курс семейного права. – Одесса: Новая юстиция. – 1909, с.51
4. Воугел Э.Ф. Семья и родство – М.: Американская социология. – 1972, с. 165
5. Леви-Стросс К. Структурная антропология. - М. 1983, с.420
6. Ворожейкин Е.М. Семейные правоотношения в СССР. - М.: Юридическая литература. - 1972, с.92
7. Нечаева А.М. Семейное право. Курс лекций. - М.: Юристъ. – 2001, с.56
8. Воробьев А.И. Генетика в гематологии. - М.: Медицина. - 1967, с. 102.
9. Фетюхин Ю.М. Институт брака по новому семейному законодательству Российской Федерации: Дис. ... канд. юрид. наук. Волгоград. - 2000, с.84 – 85.
10. Головкин Р.Б. Правовое и иное регулирование основных сторон внутреннего пространства частной жизни. – Владимир: ВГПУ. - 2005, с. 397

## **Особенности семейной правосубъектности, как самостоятельной правовой категории**

**Хватова М.А.** (г.Москва, АНО ВПО ЦС РФ «РУК», кафедра «Частного права», e-mail: [tasha0901@yandex.ru](mailto:tasha0901@yandex.ru))

Специфика семейной правосубъектности проявляется уже в самом ее понятии. Ее следует определять как обеспечиваемую нормами семейного права юридическую возможность лица иметь в полном объеме предусмотренные семейным законодательством права и обязанности и самостоятельно реализовать их в семейных правоотношениях. В отличие от гражданского права в семейном праве закон придает правовое значение не всем, а лишь вполне определенным семейным связям и устанавливает между ними конкретные права и обязанности; все остальные не запрещенные законом действия находятся за пределами семейного права.

1. Семейная правоспособность и дееспособность возникают практически одновременно, так как семейные права в своем большинстве могут быть осуществлены лишь самими их обладателями; то же можно сказать о семейно-правовых обязанностях. Лишь сравнительно немногочисленные семейно-имущественные права и обязанности могут быть реализованы законными представителями субъектов семейных прав.

2. В отличие от гражданской правоспособности, для которой элементы динамичности являются скорее исключением, чем правилом, и которая является статичной, семейная правоспособность носит динамический характер; ее объем постоянно изменяется в течение жизни субъекта семейных прав в зависимости от возраста или иных психофизических и социальных свойств личности. Семейная правоспособность никогда не возникает в полном объеме, так как с достижением 18 лет прекращают свое действие ряд субъективных прав несовершеннолетних лиц и корреспондирующие им обязанности взрослых. Объем семейной правоспособности зависит также от объема гражданской дееспособности. Признание гражданина недееспособным или ограниченно дееспособным существенно уменьшает объем его семейной правоспособности.

3. В отличие от гражданской дееспособности семейная дееспособность малолетних зависит не только от возраста, но и от уровня интеллектуального развития конкретного ребенка, который в любом возрасте вправе выражать свое мнение по всем вопросам, затрагивающим его интересы, и обращаться за защитой от злоупотреблений со стороны родителей и заменяющих их лиц. Самостоятельное осуществление ими этих прав зависит от их способности ясно выражать свои мысли и

убеждения. Объем семейной дееспособности увеличивается по мере достижения субъектами семейных правоотношений 10, 14 и 16 лет.

4. В связи с вышесказанным представляется необходимым расширить семейную дееспособность лиц, достигших возраста 14 лет, предоставить им возможность самостоятельно обращаться с иском о взыскании алиментов как на свое содержание, так и на содержание своих малолетних детей, о лишении или ограничении родителей родительских прав, с иском об оспаривании отцовства или материнства. Следует также предоставить им право давать согласие на добровольное или судебное установление отцовства не с 18, а с 14 лет.

5. Семейная правосубъектность прекращается только со смертью физического лица. Прекращение семейных связей или лишение субъективных прав по суду само по себе не прекращает семейную правосубъектность, а прекращает лишь конкретное правоотношение с участием данного субъекта, так как он может реализовать свои права, вступив в правоотношение с другим субъектом. Ограничение семейной правоспособности имеет место не только при признании лица недееспособным или ограниченно дееспособным, но и при лишении его каких-либо конкретных субъективных прав или при их ограничении; в подобных случаях оформление ограничения правоспособности путем вынесения какого-либо специального юридического акта не требуется: решение суда о лишении или ограничении родительских прав автоматически влечет ограничение семейной правоспособности такого лица. Ограничение семейной дееспособности не происходит никогда.

6. Отсутствие в действующем СК РФ легального определения понятия семейной правоспособности и дееспособности и норм, устанавливающих их объем и содержание, не дает четкого представления о правах и обязанностях членов семьи, так как граждане, являясь основными адресатами, которым направлены положения СК РФ, не обладают навыками анализа и толкования конкретных норм, что не способствует укреплению семьи. Представляется необходимым дополнение СК РФ специальной статьей под названием: «Семейная правоспособность и дееспособность» или «Основные права и обязанности членов семьи»(1).

#### **Список литературы:**

1. Диссертация кандидата юридических наук «Гражданская и семейная правосубъектность физических лиц в Российской Федерации» М., 2007г. с.180//Российская Государственная Библиотека

## Правовой дискурс как правовая категория

Храмцова Н.Г. (г. Курган, Курганский государственный университет, юридический факультет, кафедра социологии и социальной работы, e-mail: [NatusyaH@yandex.ru](mailto:NatusyaH@yandex.ru))

**Annotation:** This article gives main characteristics of the category «law discourse» in the theory of law. The author tries to examine the specific features of «law discourse» category. The category of «law discourse» in the theory of law is analyzed from the viewpoint of sign relations. It is possible in connection with integrative tendency of development of law science.

Начало XXI века в России ознаменовано бурными изменениями в политике, медицине, культуре, праве, науке и иных областях. С одной стороны, эти изменения продиктованы самой жизнью, развитием общественных отношений, а, с другой, - модой и популярностью.

Так и в научной сфере относительно категорий ведется необоснованная «игра». Популярность и мода не оставили без внимания и область права, поэтому и здесь вводятся такие необычные обороты, как, например, «правовой оптимизм» или еще хуже «правовой гламур».

При таком положении вещей важным является обоснованность, целесообразность, употребляемость с точки зрения правового содержания той или иной категории.

Наше научное исследование «дискурса» как правовой категории неслучайно, ибо оно введено в научный оборот правовой сферы уже довольно давно, только понимается под ним пока много разнообразных определений.

Термин *дискурс* имеет французское происхождение (фр. Discourse, от лат. Discoursus «беседа, разговор»). В современной науке он весьма многозначен. Гуманитарное знание накопило огромный опыт интерпретации этого понятия. Определение его в теории права невозможно без анализа и применения этого опыта.

Понятие *дискурс* используется рядом гуманитарных наук, в первую очередь, теми, предмет изучения которых так или иначе связан с функционированием языковых единиц, - лингвистикой, литературоведением, семиотикой. Однако в последние годы интерес к изучению этого феномена значительно возрос и в теории права. Проблеме *дискурса* и *дискурсивности* уделяется пока незначительное внимание, хотя юриспруденция неразрывно связана с языком спецификой тематики правовых текстов, систем убеждений, способов коммуникативного действия правового субъекта, причем этот субъект может быть

конкретным, групповым или даже абстрактным, например, в сочетании *дискурс права*. Если в первом и втором случаях *дискурсом* называется особый вид коммуникации, осуществляемый в рамках правовой реальности и имеющий целью обоснование понятий и действий субъектов права в процессе правовой коммуникации, то в третьем – имеют в виду не только то, как интерпретируют право, то есть различные концепции правопонимания, но и то, как абстрактный социальный агент *право* проявляет себя в коммуникативных формах, что вполне соответствует традиционным выражениям типа *язык права*.

Правовой *дискурс* может быть выделен на основе *дискурсивности* как свойства права, которое подчеркивает многоаспектность права, его сложную онтологическую структуру.

*Дискурсивность* права, с одной стороны, предполагает способность размышлять, рассуждать в целях всестороннего правопонимания о различных методологических подходах в рамках интегральной концепции права, предопределяя определенный способ мышления в праве, с другой стороны, *дискурсивность* предполагает социально-коммуникативные характеристики права, так как правовой способ мышления имеет языковое выражение. Характеризуя правовой *дискурс* как правовую категорию, можно сделать следующие выводы.

*Во-первых*, правовой *дискурс* в целом (в объективном его понимании, ибо в субъективном - *дискурс* невозможно проследить в реальной действительности, а лишь в виртуальной) обладает такими качествами, как нормативность, системность, формальная определенность, общеобязательность, гарантированность государством.

*Во-вторых*, правовой *дискурс* не только обладает признаками права, но и сам выступает его важнейшим свойством. Правовой *дискурс* – проводник (трансформационный элемент) перехода права вообще, как абстрактной категории, в право действующее, реальное.

*В-третьих*, категория «Правовой *дискурс*» в системе правового знания выходит за рамки понимания ее как собственно правовой категории (правовой коммуникации), предполагая и лингвокультурологические ее характеристики: с одной стороны, она тесно связана с семиотическими категориями культуры, с другой стороны — со специфическими категориями права. Это дает основание рассматривать категорию «Правовой *дискурс*» в системе правовых категорий, не ограничиваясь только понятием правовой коммуникации. Таким образом, *понятие правового дискурса в предлагаемой концепции рассматривается как система, охватывающая не только правовую и языковую, но и социокультурную реальности, находящих свое выражение в информации, обслуживающей правовую сферу коммуникации, речевую деятельность этой сферы, текст и контекст (как социальный, так и ситуативный).*

*В-четвертых*, для выявления сути феномена «Правовой дискурс» важным является понимание права.

В соответствии с узким пониманием права правовой дискурс рассматривается нами как текст, обусловленный ситуацией правового общения.

Широкое предполагает понимание правового дискурса как системы правовой коммуникации, имеющей реальное и виртуальное (потенциальное) измерения.

В реальном измерении — это текущая речевая деятельность в определенном социальном пространстве - области правовой коммуникации - обладающая признаком процессности и связанная с реальной жизнью и реальным временем, а также возникающие в результате этой деятельности речевые произведения (правовые тексты), взятые во взаимодействии лингвистических и социокультурных факторов. Виртуальное измерение правового дискурса понимается нами как семиотическое пространство, включающее вербальные и невербальные знаки, совокупным денотатом которых являются мир права и, кроме того, тезаурус прецедентных высказываний, набор моделей речевых действий и жанров, специфических для общения в данной сфере.

*В-пятых*, особенности правового дискурса определяются сущностными качествами (свойствами, признаками) права: нормативностью, формальной определенностью, общеобязательностью. Отсюда – единство, обязательность, формальная определенность правового дискурса.

*В-шестых*, важную роль в определении сущности правового дискурса играет теория доказывания. Процессуальная форма доказывания - это система установленных законом правил, в соответствии с которыми осуществляется доказывание на всех стадиях уголовного процесса. Именно эта форма призвана обеспечить оптимальные условия правового общения для достижения целей правосудия. С помощью правовой регламентации процесса доказывания правовой дискурс закрепляет в юридических нормах и делает обязательными выработанные наукой и практикой наиболее эффективные и вместе с тем демократические и гуманные средства и способы установления объективной истины в уголовном процессе, т. е. служит выяснению существа дела.

*В-седьмых*, правовой дискурс является по своей природе схематизированным, нивелированным и нормированным. Правовой дискурс характеризуется особенностями права с точки зрения формы коммуникации (регламентированность порядка, особые процедуры общения), способа коммуникации (формализованность общения) и содержания коммуникации (совокупность актов правовой коммуникации).



Отсюда и четко определенный характер дискурса как по форме, так и по содержанию: по месту (только в суде), времени (точные сроки), субъекту (дознаватель, свидетель, судья), форме (приговор, решение, закон). Поэтому есть понятие допустимости доказательств (аудио, видео и т.п.).

*В-восьмых*, содержание правового дискурса составляют такие ценностные доминанты, как свобода, справедливость, равенство, права человека.

*Итак*, правовой дискурс – это система правовой коммуникации, имеющая реальное (текущая речевая деятельность и возникающие в результате этой деятельности речевые произведения (правовые тексты) и виртуальное (семиотическое пространство, включающее вербальные и невербальные знаки, совокупным денотатом которых являются мир права и, кроме того, тезаурус прецедентных высказываний, набор моделей речевых действий, специфических для общения в данной сфере) измерения, в которой протекают процессы информационного взаимодействия субъектов права с целью установления правовых отношений и устойчивого правопорядка.

## **Принцип обеспечения прав и свобод человека и гражданина в деятельности органов государственной власти**

**Чекачкова Г.Н.** (г. Волгоград, ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы», кафедра конституционного и административного права, e-mail: [mariisya@mail.ru](mailto:mariisya@mail.ru))

**Annotation:** The article deals with the rights and freedoms of the person and the citizen. The idea of this article based on the circumstance that ensuring the rights of the individual is the function organs of power. Shown a special relevance and importance of ensuring the rights of the individual in connection with the activities of the organs of authority of the Russian Federation.

Действующая Конституция Российской Федерации (далее – Конституция РФ) провозглашает нашу страну демократическим правовым государством и тем самым исходит из признания прав и свобод человека и гражданина высшей ценностью. Она возлагает на государство и органы государственной власти обязанность соблюдать, защищать и гарантировать неотъемлемые права личности без различия национальности, языка, религии, пола, политических убеждений, таким образом, государственная власть признает неприкосновенные права человека как основу демократического развития общества.

Права личности - «это ее социальные возможности, детерминированные экономическими условиями развития жизни общества. В них выражена та мера свободы, которая объективно возможна для личности на конкретном историческом этапе развития общества» (Лукашева Е.А. Социалистическое право и личность / Лукашева Е.А. - М.: Наука, 1987. - С. 62.). Таким образом, полнота реализации прав и свобод человека и гражданина определяется социально-экономическими ресурсами и условиями общества.

В юридической литературе обеспечение прав и свобод рассматривается как «система их гарантирования, то есть как система общих условий и специальных средств, обеспечивающих их правомерную реализацию» (Витрук Н.В., Топорнин Б.Н. и др. Социально-правовой механизм реализации конституционных прав и свобод гражданина // Конституционный статус личности в СССР / Витрук Н.В. - М., 1980. - С. 195-196.). Представляется, что в данном случае речь идет о понятии обеспечения прав и свобод человека и гражданина в широком смысле. Но следует отметить, что политические, экономические, идеологические условия сами по себе не могут обеспечивать реализацию прав и свобод гражданина, то есть необходимы организационные и правовые формы и

гарантии. Таким образом, для выполнения своей основной функции - обеспечения прав и свобод человека и гражданина - правовое государство должно быть оснащено системой процедур, механизмов, институтов, которые в процессе своей деятельности смогут гарантировать соблюдение и защиту прав. Особое место в данном механизме отведено правоохранительным органам, защищающим права граждан, - это «тот механизм, без которого не может функционировать правовое государство» (Общая теория прав человека. - М., 1996. - С. 74.).

Детализируя вопрос об обеспечении прав и свобод человека, необходимо отметить, что в соответствии с Конституцией РФ права человека и гражданина Российской Федерации гарантируются прежде всего государственной властью (ч. 1 ст. 45 Конституции РФ). Государственная власть осуществляется на основе разделения ее на законодательную, исполнительную и судебную (ст. 10 Конституции РФ). Государственную власть в Российской Федерации осуществляют Президент Российской Федерации, Федеральное Собрание (Совет Федерации и Государственная Дума), Правительство Российской Федерации, Суды Российской Федерации (ч. 1 ст. 11 Конституции РФ).

Президент Российской Федерации является главой государства и гарантом Конституции Российской Федерации, прав и свобод человека и гражданина (ч. 1, ч. 2 ст. 80 Конституции РФ). В порядке реализации этого конституционного положения Президент Российской Федерации фактически осуществляет указанные полномочия. Об этом свидетельствует изданный им 7 марта 1996 г. Указ «О главном управлении Президента Российской Федерации по вопросам конституционных гарантий и прав граждан» (Собрание законодательства Российской Федерации, 1996. - № 11. - Ст. 1031.), Указ Президента Российской Федерации «О комиссии по правам человека при Президенте Российской Федерации» от 20 мая 1996 г (Собрание законодательства Российской Федерации, 1996. - № 21. - Ст. 2474.).

Контрольная функция Президента Российской Федерации осуществляется в отношении высшего органа государственной власти - Правительства Российской Федерации. В частности, Президент Российской Федерации имеет исключительное полномочие в сфере конституционного контроля отменять постановления Правительства Российской Федерации в случае их противоречия Конституции РФ (п. 3 ст. 115 Конституции РФ). Это выступает дополнительной гарантией обеспечения прав и свобод личности в силу того, что постановления Правительства Российской Федерации не подпадают под осуществление конституционного контроля Конституционным судом Российской Федерации. К сожалению, в настоящее время данный институт практически не используется.

Значительным объемом общих полномочий в реализации прав и

свобод человека наделено Федеральное собрание, состоящее из двух палат – Совета Федерации и Государственной Думы. Законодательная деятельность парламента в области прав человека оценивается Конституционным судом РФ с точки зрения соответствия федеральных законов, конституций республик, уставов, законов субъектов федерации Конституции РФ, а соответственно положению об обеспечении прав и свобод граждан.

Необходимо отметить, что главным институтом защиты прав и свобод человека и гражданина во всем мире являются суды. Согласно ч. 1 ст. 46 Конституции РФ «каждому гарантируется судебная защита его прав и свобод». Однако особенность российского общества состоит в том, что, провозгласив принцип разделения властей, оно не смогло создать условия для эффективной деятельности судебной власти, осуществления судебных процедур. Не достигнута при этом и важнейшая цель судебно-правовой реформы: сделать суды окончательными арбитрами во многих общественных вопросах, а не только в частных спорах (Фридмэн Л. Введение в американское право / Пер. с англ / Фридмэн Л. – М., 1993. – С.68.).

Главным является то, что судебная защита прав и свобод человека и гражданина обеспечивается окончательностью и обязательностью судебных решений. Это значит, что после вступления в законную силу решения судов, а также предусмотренные законом судебные распоряжения, требования, поручения и другие судебные акты обязательны для всех без исключения органов государственной власти, органов местного самоуправления, предприятий, должностных лиц, граждан и их объединений и подлежат безусловному исполнению на всей территории Российской Федерации (Федеральный закон «О Конституционном Суде Российской Федерации» от 21 июля 1994 г. № - 1 ФКЗ ст. 6 // Собрание законодательства Российской Федерации, 1994. – №13. – Ст. 1447.).

Важно осознавать, что отсутствие или недостаточность обеспечения может свести на нет само явление в нашем обществе - права личности. Без необходимого процесса обеспечения они могут обернуться даже ширмой для притеснения личности. Обеспечение прав и свобод граждан в государстве детерминировано множеством факторов, в том числе, доминирующими идеологическими воззрениями, политической и экономической системами.

Необходимо подчеркнуть, что права и свободы человека и гражданина «определяют смысл, содержание и применение законов, деятельность законодательной и исполнительной власти, местного самоуправления и обеспечиваются правосудием» (ст. 18 Конституции РФ).

При достаточно широком декларировании Конституцией РФ прав и свобод человека и гражданина, юридическая незащищенность индивида

остаётся очевидной, подтверждением тому являются существенные проблемы в правоприменительной области законов, регламентирующих права и свободы человека. Кроме того, нестабильное положение в сферах экономики и политики ещё более усугубляет неэффективность существующего механизма реализации прав и свобод личности.

Следовательно, на современном этапе развития правовой системы Российской Федерации актуальным представляется сформулировать минимальные стандарты обеспечения прав и свобод человека и гражданина с учетом общепризнанных принципов и норм международного права в области прав человека, на основе фундаментальных положений Конституции РФ и создать необходимые правовые условия, гарантии и механизмы для их реализации.

### **Список литературы:**

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 года // Российская газета. – 2009. – № 4831 (21 января).
2. Указ Президента Российской Федерации «О главном управлении Президента Российской Федерации по вопросам конституционных гарантий и прав граждан» от 7 марта 1996 г. № 343 // Собрание законодательства Российской Федерации, 1996. – № 11. – Ст. 1031.
3. Указ Президента Российской Федерации «О комиссии по правам человека при Президенте Российской Федерации» от 20 мая 1996 г. № 740 // Собрание законодательства Российской Федерации, 1996. – № 21. – Ст. 2474.
4. Федеральный закон «О Конституционном Суде Российской Федерации» от 21 июля 1994 г. № - 1 ФКЗ // Собрание законодательства Российской Федерации, 1994. – №13. – Ст. 1447.
5. Витрук Н.В., Топорнин Б.Н. и др. Социально-правовой механизм реализации конституционных прав и свобод гражданина // Конституционный статус личности в СССР / Витрук Н.В. - М., 1980.
6. Воеводин Л.Д. Юридический статус личности в России. / Воеводин Л.Д. – М.: Норма, 1997.
7. Лукашева Е.А. Социалистическое право и личность / Лукашева Е.А. - М.: Наука, 1987.
8. Общая теория прав человека. - М., 1996.
9. Фридмэн Л. Введение в американское право / Пер. с англ / Фридмэн Л. – М., 1993.

## **Перспективы и направления развития налогового права стран СНГ**

**Ярмола О.В.** (г. Киев, Государственная налоговая администрация Украины, Юридический департамент, e-mail:Oli\_ya@list.ru)

**Жидецкая К.В.** (г. Киев, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко, кафедра финансов, e-mail:Oli\_ya@list.ru).

**Annotation:** Development of conception of perfection of tax relations, folded between Ukraine and other states - by the participants of Concord in the conditions of integration transformations is offered in the article. Led comparative analysis of directions and razvitiy of tax right and consideration of it one of main constituents of the tax systems of countries of the NIS.

В каждой современной стране переход к рыночной экономике потребовал развития финансового права и в первую очередь проведения реформ и совершенствования налогового права, как одного из основных и проблемных институтов финансового права.

Оптимизация налогообложения, достижение баланса между фискальной достаточностью, экономической эффективностью и социальной справедливостью - общая цель стратегии налоговых реформ на постсоветском пространстве.

В каждой из стран СНГ в рамках реформ налогового права было проведено или проводятся, по сей день, усовершенствования налоговой системы.

Основными недостатками налоговой системы на сегодняшний день есть: тягостность штрафных санкций; неравномерность и несправедливость распределения налоговой нагрузки; чиновничьи искривления и произвольное толкование норм законодательства; коррумпированность и карательное содержание налоговых отношений; непрозрачность и сложность отчетности[1,с.84].

На современном этапе вышло много работ, посвященных теме проведения реформ финансов, налогов и соответственно налогового права, как одного из главных развивающихся направлений финансового права, в которых фактически полностью раскрыты - понятия, содержание и факторы финансов, дана оценка развитию международному (налоговому) праву, изучены изменения в процессах реформирования налоговых систем. Широко эта тема освещена в работах Е.Ф. Жукова, С.В. Бельского, И.А. Спиридонова, Д. Щекина, Ю.В.Шишкова, М.Р.Бобоев, Н.Т.Мамбеталиева, Н.Н.Тютюрюкова, Л. Воробьевой и других авторов.

В 2004 г. Институт экономики переходного периода совместно с Бюро экономического анализа участвовал в реализации проекта

«Сравнительный анализ результатов налоговых реформ в странах с переходной экономикой и разработка предложений по некоторым вопросам налоговой политики в Российской Федерации».

Целью проекта являлось проведение сравнительного анализа законодательства стран СНГ и Восточной Европы, регулирующего вопросы налоговой реформы, анализа макроэкономических условий проведения налоговых реформ и сравнение конечных результатов осуществления налоговых реформ.

В ходе анализа были выделены ключевые проблемы налогового законодательства стран с переходной экономикой, основные тенденции развития, а также общие и особенные положения в налоговом законодательстве стран СНГ и Восточной Европы. При этом особое внимание уделено факторам, влияющим на уровень налоговой нагрузки в различные периоды времени. Рассматривалось применимость выявленных для развитых стран закономерностей к постсоциалистическим экономикам, а также анализировались некоторые дополнительные закономерности формирования налоговых систем в переходных экономиках. Затронут круг вопросов, касающихся налоговых льгот как инструмента социально-экономической политики государства: их роль в стимулировании экономического роста, последствия применения, выбор инструментов социально-экономической политики. Также были рассмотрены основные проблемы и международный опыт в области оценки влияния налоговых освобождений и льгот на объем налоговых поступлений.

Результатом работ по проекту явилась разработка концептуальных предложений по изменению налогового законодательства на основе результатов исследования, а также проектов нормативно-правовых актов.

Во многих странах СНГ именно Концепция реформирования налоговой системы Российской Федерации была взята за основу.

В начале 90-х годов в период возрождения и формирования налоговых систем стран СНГ и проведения рыночных реформ, был взят, в частности, курс на приватизацию предприятий государственного сектора. При этом практически полностью было потеряно управление государственным сектором[2].

В период кризиса для изменения ситуации и поиска новых путей важно государственное регулирование правовых отношений в налоговом праве.

Средства государственного регулирования подразделяются на административные и экономические.

Остановимся на административных средствах регулирования, которые не связаны с созданием дополнительного материального стимулирования или опасностью финансового убытка. Они базируются на силе государственной власти и содержат в себе меры запрета, разрешения

и принуждения. Административные средства регулирования в развитых странах с рыночной экономикой используются в незначительных масштабах. Их сфера деятельности ограничивается в основном на охране окружающей среды, создания условий для социально слабо защищенных прослоек населения.

Основные инструменты государственного регулирования: фискальная политика, то есть политика в области правовых затрат и налогов, денежная политика, политика регулирования прибылей, социальная политика, государственное регулирование ценообразования, внешнеэкономическое регулирование.

С помощью этих инструментов государство пытается изменить соотношение спроса и предложения на финансовом рынке в нужном направлении. Прямое хозяйственное государственное регулирование осуществляется средствами бюджетной политики.

Главным инструментом мобилизации финансовых средств для покрытия государственных затрат есть налоги. Они также широко используются для влияния на деятельность субъектов хозяйства. Государственное регулирование с помощью налогов зависит в решающей степени от выбора налоговой системы, высоты налоговых ставок, а также от видов и размеров налоговых льгот. Налоги в государственном регулировании играют две роли: это главный источник финансирования государственных затрат; это инструмент регулирования, так как в задачу государственных бюджетных органов входит не просто обложить налогами источника поступления, но и создать тонкий механизм влияния на хозяйственное обращение.[2]

Проблемы, стоящие перед налоговыми службами государств участников СНГ, усугубляются необходимостью поиска адекватных механизмов налогового администрирования в условиях глобализации мировой экономики. Перед налоговыми ведомствами встает задача не только их модернизации с целью адаптации к новым реалиям экономической деятельности, но и поиска современных решений, которые позволили бы и в дальнейшем усовершенствовать и развивать налоговое право.

Проанализировав налоговые системы стран СНГ можно выделить основные направления и приоритеты каждой из страны в развитии налогового права.

В Армении практически во все налоговые законы внесены поправки, направленные, прежде всего на усиление налогового администрирования, борьбу с теневой экономикой и повышение мер ответственности в случаях налоговых уклонений.

В Беларуси предприняты шаги по дальнейшему снижению налогового бремени на экономику и унификации национального законодательства с законодательством Российской Федерации.



В перспективе постепенная отмена целевых платежей от выручки, уменьшение размера финансовых санкций и упрощение налогового законодательства.

Главным итогом налогового ведомства Казахстана за годы независимости республики можно выделить поступательный рост доходов государственного бюджета на фоне либерализации налогового законодательства, упорядочения взаимоотношений между фискальными органами и налогоплательщиками.

В Молдове особое внимание уделено усовершенствованию информационно-технологического оснащения, выбору оптимальных программ для регистрации и учета информации о деятельности каждого налогоплательщика, создан центр по обработке всех налоговых деклараций и информации.

В Украине еще десять лет назад разработан проект Налогового кодекса и проводится работа, для того чтобы он был принят Верховной Радой Украины. Налоговый кодекс несет в себе такие системные изменения налоговой сферы, при которых Украина может стать государством с самым низким уровнем налогообложения в Европе и прозрачной системой администрирования, в которой равнозначно защищены права, как государства, так и налогоплательщика.

На сегодняшний день для Украины с ее финансовым, экономическим и главное политическим кризисами развитие и реформирование налогового права не является первоочередным, а принятие Налогового кодекса, который мог снять много разногласий и конфликтов в налоговом законодательстве Украины, остается призрачным.

Анализ роли России в развитии налогового права в Содружестве Независимых Государств и дальнейших перспектив СНГ крайне необходим, так как существуют различные оценки этой роли в гуманитарном, экономическом, политическом и правовом аспектах, которые требуют научного осмысления и обобщения.

### **Список литературы:**

1. Жидецкая В.В. К вопросу о развитии налоговой системы Украины. // Материалы научно-практической конференции «Тенденции и перспективы развития налоговой системы Украины». - Ирпень: Национальный университет ГНС Украины. - 2008. - 626с. - С. 86-90.
2. Иванов Ю.Б., Крывуватый А.І., Десятнюк О.М. Налоговая система Учебник.- К.:Атика, 2006.-с. 5, 15.
3. Законопроект Налогового кодекса Украины от 30.10.07 N 4099 – Официальный сайт Верховной рады Украины – ресурс Интернет zakon.rada.gov.ua.

4. Налоговая политика Украины: стан, проблемы та перспективы: монография/ В.П. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналий та ин; за ред. З.С. Варналия.-К.: Знание Украины, 2008. - 675с.
5. Финансовое право: учебник/ К.С. Бельский та ин.; под.ред. С.В. Запольського. – М.: Российская академия правосудия; Ексмо, 2006.- 640 с. – Российское юридическое образование.

***СЕКЦИЯ:  
"ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ  
В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ"***

## **Внутренняя расчетно-платежная система Уральского федерального университета: постановка задачи**

**Анищенко И.В.** (г. Екатеринбург, УГТУ-УПИ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина, кафедра «Мультимедиа технологий», Международный институт Александра Богданова, e-mail: [fimtem.pro@mail.ru](mailto:fimtem.pro@mail.ru))

**Аннотация:** The article is devoted to the problem of the service sphere development in a higher educational institution – Urals Federal University. The concept of application of the internal settlement - payment system as a variant to make relations between the university and the serving organizations more effective is submitted. Opportunities of the internal settlement - payment system in stimulation of the development of sphere of social services are shown.

Основной задачей высшего учебного заведения является предоставление образовательных услуг. В рамках функционирования высшего учебного заведения помимо учебного процесса существует множество дополнительных услуг: предоставление мест в студенческих общежитиях, организация питания студентов, информационные услуги, организация досуга студентов. От их качества во многом зависит эффективность учебного процесса. Разнообразие сопутствующих услуг не позволяет вузу самостоятельно полностью удовлетворять существующие потребности студентов и преподавательского состава. Поэтому существует объективная необходимость вынесения части сопутствующих услуг на аутсорсинг и взаимодействия с соответствующими сторонними организациями. Как правило, данные организации выступают как арендаторы площадей по отношению к вузу.

Положение арендатора в вузе является противоречивым. С одной стороны, арендатор удовлетворяет те потребности студентов, которые вуз самостоятельно обеспечить не в состоянии, с другой стороны, в результате своей деятельности он, как коммерческое предприятие, получает прибыль. вуз справедливо может претендовать на часть полученной прибыли, т.к. обеспечивает арендатору стабильный клиентский поток. В то же время, арендатор оплачивает только фиксированную сумму арендной платы, размер которой не связан напрямую с объемами оказываемых услуг.

В сложившейся ситуации происходит смещение интересов ВУЗа от стремления обеспечить студентов и преподавательский состав качественными услугами в необходимом объеме в сторону максимизации дохода от арендной платы.

Одно из решений данной проблемы может заключаться в организации внутренней расчетно-платежной системы с использованием современных информационных технологий (1).

Подобные технологии уже используются за рубежом. Так в университете штата Миннесота, в котором обучается около 52 000 студентов, в начале 2007 года запустили систему выдачи «Универсальных карточек», на которых хранился уникальный номер владельца. Эти карточки студенты могли использовать и как читательский билет (в университете была автоматизирована система выдачи книг), и как пропуск. Кроме того, присвоенные студентам уникальные номера являлись также номерами карточного счета, и при получении такой карточки студент автоматически открывал счет в банке. (2)

Эта система была внедрена финансовой корпорацией TCF. И, в результате, 80 % студентов университета Миннесоты получили такие карточки и внесли на свои счета порядка 50 млн. долларов. Успешный старт этого проекта позволил TCF продлить контракт с университетом до 2030 года. Университет после подписания контракта получил 40 млн. долларов. В последствии TCF подписал подобные контракты еще с 9 университетами, включая университет штата Мичиган. (2).

Уральский федеральный университет (УрФУ) создается путем объединения двух вузов: УГТУ-УПИ и УрГУ (и, соответственно, может унаследовать общий недостаток – неразвитость сферы дополнительных услуг). В то же время, предусматривается строительство нового кампуса на 20 тыс. человек, в котором будут жить и работать студенты, преподаватели, научные сотрудники. Число студентов, обучающихся в УрФУ, к 2012 году должно составить 52 тысячи человек, а к 2020 году - 65 тысяч. Число преподавателей – 6 и 9 тысяч соответственно (3). Такие условия позволяют по-новому подойти к решению проблемы насыщения территории кампуса дополнительными услугами, что находится в сфере интересов ОАО «Большой Евразийский университетский комплекс», которое выступает заказчиком на разработку внутренней расчетно-платежной системы УрФУ.

Основная идея, закладываемая в основу аналогична взиманию горной ренты. Горная рента – это специальный налог (на пользование недрами, на воспроизводство минерально-сырьевой базы и др.), которые добывающая компания платит главному собственнику природных ресурсов - государству. (3)

В нашем случае студенты являются своеобразными "полезными ископаемыми", которые всегда будут учиться в университет, и у них всегда будет необходимость пользоваться различными дополнительными услугами, "собственником" же таких "ресурсов" выступает вуз.

Такая система позволяет по-новому построить отношения между вузом и арендатором. Их отношения будут строиться не на взимании

арендной платы, а за счет получением вузом процента от прибыли – ренты. Величина этого процента должна быть определена дополнительно. В любом случае, учитывая объём внутреннего рынка дополнительных услуг (для УГТУ-УПИ это цифра составляет порядка 1 039 632 тыс. рублей в год), такая система оплаты аренды обеспечит вузу заметную финансовую прибавку. Но, основной эффект будет заключаться в том, что социальные и финансовые интересы вуза и арендаторов будут совпадать – все участники будут стремиться предоставить студентам максимальное количество услуг. Для учета оборота сферы сопутствующих услуг необходимо внедрить внутреннюю платежную систему «Проект «Карта студента»).

Владелец «Карты студента» может вносить денежные средства на свой карточный счет для покупки товаров и услуг у участников расчетно-платежной системы.

На карту также заносятся персональные данные (фамилия, имя отчество, дата рождения, номер группы студента и т.п.). Выдаче карты предшествует заполнение анкеты, проверка и ввод персональной информации держателя карты в учетную базу данных Эмиссионного центра университета. При открытии карт-счета Эмиссионный центр записывает на карту приложение для обслуживания карт-счета в режиме On-Line. Карты, выпускаемые университетом, являются исключительно расчетными дебетовыми картами, способные только оплачивать товары и услуги.

Студент, может пополнять свой расчетный счет путем внесения наличных в кассе университета, либо в специализированных терминалах, имеющих связь Эмиссионным центром и расположенных на территории ВУЗа.

При наличии средств на счете студент имеет возможность оплатить безналичным путем покупки или услуги в предприятиях торговли, общественного питания и услуг на территории университета. Пункты обслуживания, в свою очередь, будут оборудованы терминалами для приема этих карт. Все операции и движение будут отражаться и обрабатываться в процессинговом центре, расположенном также на территории вуза. (4)

Описанная расчетно-платежная является универсальной и её можно внедрить в практический в любое высшее учебное заведение России.

Для разработки подобной системы в первую очередь нужно определить размер предполагаемого рынка всех дополнительных услуг, которые будут предоставляться на территории УрФУ.

Для решения поставленной задачи автором статьи был проведен ряд мероприятий. В начале была тщательно изучена концепция строительства Уральского федерального университета. Эта концепция предполагает строительство развитой социально-культурной системы. В УрФУ будет предоставляться широкий спектр всевозможный дополнительных услуг.

Для расчета объема рынка этих услуг автором статьи было проведено социологическое исследование. Исследование проводилось среди студентов УГТУ-УПИ. Респондентам предлагалось выбрать, какими дополнительными услугами они пользуются на территории УГТУ-УПИ, каких услуг им не хватает, и какую в общей сложности сумму они тратят в день, причем не только внутри УГТУ-УПИ. Так среднестатистический студент, не проживающий в общежитии, тратит в день без учета проезда порядка 250 рублей. В эту сумму входят затраты на все услуги, которыми студент пользуется за день, а не только те, которыми он пользуется внутри УГТУ-УПИ.

А студенты, которые проживают в общежитии в день тратят значительно большую сумму, т.к. им приходится дополнительно покупать продукты питания, хозяйственные товары и др.

Концепция УрФУ также предполагает строительство общежитий на 20 000 мест, а это означает, что будет существовать реальная необходимость и в других бытовых услугах, которые на сегодняшний день не предоставляются в УГТУ-УПИ. Так, согласно исследованию, которое было проведено автором статьи среди жителей студенческого городка в 2006 г., 60% респондентов отметили, что у них есть желание пользоваться услугами прачечной и парикмахерской, но такой возможности, к сожалению, у них нет.

На территории нового кампуса УрФУ планируется представить более широкий спектр услуг по сравнению с УГТУ-УПИ или другим вузом Екатеринбурга. А это означает, что студент на территории УрФУ будет тратить значительно большую сумму, сюда можно включить затраты на те услуги, которыми сегодняшний студент УГТУ-УПИ тратит не внутри университета.

Но точную сумму затрат рассчитать сложнее, поэтому произведем расчеты затрат студентов УрФУ, взяв сумму затрат студента УГТУ-УПИ. Возьмем количество студентов УрФУ – 52 000. Получается, что все студенты дневного отделения в день будут тратить примерно 13 000 000 рублей.

#### **Список литературы:**

1. Порывкин Е.А. Берг Д.Б. Развитие сферы сопутствующих услуг ВУЗа на базе внутренней расчетно-платежной системы / Вестник Орловского ГТУ, № 3, 2008, с. 15-20.
2. Dean Foust, «Student services», BusinessWeek, October 1, 2007
3. [http://mirslouvrei.com/content\\_eco/GORNAJA-RENTA-8453.html](http://mirslouvrei.com/content_eco/GORNAJA-RENTA-8453.html)
4. Концепция Уральского федерального университета, <http://eanews.ru/index.php?page=news&pid=36121>

## **Применение инструментария имитационного агентного моделирования для оценки адекватности системы сбалансированных показателей**

**Ерыгина Л.В.** (г. Красноярск, СибГАУ, кафедра «Бухгалтерского учета, анализа и аудита», e-mail: [erygina@mail.ru](mailto:erygina@mail.ru))

**Джежора А.А.** (г. Красноярск, ООО НПК «Спецэлектромаши», департамент АИИС, e-mail: [dzhez@sp-mash.ru](mailto:dzhez@sp-mash.ru))

**Аннотация:** In article authors state the concept of balance score card system check by means of agent imitation simulating.

Управление предприятием на основе реализации системы сбалансированных показателей (далее ССП) представляет собой одну из наиболее значимых управленческих концепций современности. Суть ССП состоит в том, чтобы рассматривать процесс управления компанией через призму некой связанной со стратегией, всеобъемлющей каскадированной системы количественной оценки деятельности (1, стр. 13), разнесенной и увязанной между собой посредством логических связей по четырем составляющим: «Финансы», «Клиенты», «Внутренние бизнес-процессы» и «Обучение и развитие персонала». Основываясь на предположении о том, что управлять легче всего тем, что можно описать количественно, данная концепция предполагает разработку системы специфических для конкретной организации показателей в перечисленных выше областях. Каскадирование подразумевает разработку соответствующего набора показателей для каждого уровня управленческой иерархии компании. Таким образом, наглядно обеспечивается связь операционной деятельности отдельных подразделений со стратегической деятельностью компании в целом, а принятие управленческих решений как стратегического так и операционного характера осуществляется на основе системы количественных критериев — показателей ССП. Отличительной чертой концепции ССП, по сравнению с какой-либо другой концепцией использующей некоторые наборы показателей (например, показатели финансового анализа бухгалтерской отчетности) является разумный баланс между показателями «запаздывающими индикаторами» и показателями «опережающими индикаторами». «Запаздывающие индикаторы» — это в основном показатели составляющей «Финансы», дающие представление о положении компании за отчетный период. «Опережающие индикаторы», это показатели, относящиеся преимущественно к остальным составляющим ССП, являющиеся количественными характеристиками операционной деятельности



предприятия, и определяемые на основе гипотезы (1, стр. 32) о ключевых факторах достижения стратегических целей.

Процесс разработки и внедрения ССП на предприятии предполагает глубокий анализ существа работы предприятия для выявления факторов достижения предписанных стратегией целей, выработку принципов количественного описания этих факторов соответствующими показателями, установление нормативных значений показателей, определение должностных лиц и коллективов, ответственных за планомерное обеспечение установленных нормативных значений. Формализация разработанной ССП может иметь вид табл. 1.

Таблица 1: Плановый временной ряд ССП

Ответственный →	«А»	...	...	...	«А1»	...	...
Показатели →	$X_1$	$X_2$	...	$X_M$	$Y_1$	...	$Y_N$
Время ↓							
$t_0$	$X_{1,t_0}$	$X_{2,t_0}$	...	$X_{M,t_0}$	$Y_{1,t_0}$	...	$Y_{N,t_0}$
$t_1$	$X_{1,t_1}$	$X_{2,t_1}$	...	$X_{M,t_1}$	$Y_{1,t_1}$	...	$Y_{N,t_1}$
...	...	...	...	...	...	...	...
$t_i$	$X_{1,t_i}$	$X_{2,t_i}$	...	$X_{M,t_i}$	$Y_{1,t_i}$	...	$Y_{N,t_i}$

Здесь, совокупность показателей  $X_1 \dots X_M$  – представляет собой группу показателей «опережающих индикаторов»; совокупность показателей  $Y_1 \dots Y_N$  – совокупность показателей «запаздывающих индикаторов», часть из которых, будут являться стратегическими показателями. Интервал времени от  $t_0$  до  $t_1$  представляет собой период времени горизонта стратегического планирования деятельности предприятия; интервал от  $t_i$  до  $t_{i+1}$ , где  $i$  принадлежит интервалу  $[0, I]$  является минимальным интервалом времени учёта показателей, равным, например один месяц.

Одной из существенных проблем, которая неизбежно проявит себя при разработке и внедрении ССП на предприятии будет проблема оценки её адекватности. Под адекватностью ССП будем понимать соответствие разработанной ССП действительному положению вещей, некоторым имеющим место закономерностям влияния факторов, обуславливающих достижение стратегических целей. Таким образом, если принять, что разработанная ССП адекватна, то планомерное и однозначное обеспечение нормативных значений совокупности показателей  $X_1 \dots X_M$  должно обеспечить достижение нормативных значений совокупности показателей  $Y_1 \dots Y_N$ , в числе которых, как отмечалось, присутствуют показатели, описывающие стратегические цели. Следовательно, управление предприятием на основе использования адекватной ССП обеспечит предприятию устойчивость на стратегическую перспективу. Соответственно, использование неадекватной ССП не приведет к реализации стратегии компании, что может поставить её на грань выживания. При этом существует достаточно причин способных сообщить разрабатываемой и внедряемой в последствии ССП свойство

неадекватности. Формирование гипотезы о ключевых факторах достижения стратегических целей, определение их количественных характеристик возможно произвести лишь группой экспертов (2). В это же время, всё возрастающая сложность современных предприятий, как социально-экономических систем, приводит к тому, что эксперт, является специалистом лишь в одной – двух областях, а трудности коммуникации между экспертами различной специализации существенно повышает риск ошибок при разработке ССП, что как следствие, может обусловить её неадекватность. Такой риск существенно возрастает, если перед предприятием стоит задача реализации инновации, так как субъективные суждения экспертов относительно предстоящих связанных с инновацией изменений как внутри предприятия, так и во внешней среде признаются крайне ненадёжными (3, стр. 21). Тем не менее, управление предприятием, реализующую инновацию, с использованием соответствующей ССП считается эффективным и целесообразным (4).

Задачу оценки адекватности разработанной ССП возможно решить, применив инструментарий имитационного моделирования. Как известно, метод имитационного моделирования в широком смысле определяется как экспериментальный метод исследования и определения числовых характеристик систем по её имитационной модели с использованием средств вычислительной техники (6). При этом само по себе построение ССП предполагает достаточно глубокое изучение аспектов функционирования организации, связей между ними, их количественных характеристик, что в то же время является технологическими этапами процесса имитационного моделирования (6, стр. 31), тем более, что современные программные продукты (6, 7) обладают достаточной степенью простоты использования при широких возможностях и диапазоне практического применения.

Из существующих подходов имитационного моделирования в числе которых подходы дискретно-событийного моделирования, системной динамики и др. выделим агентное моделирование (7, лекц. 8), как наиболее подходящее для оценки адекватности ССП. Центральным понятием агентного моделирования выступает понятие агента. Агент – это некоторая автономная аппаратно-программная сущность, обладающая способностью самостоятельно реагировать на внешние события или воздействия, и действовать в интересах достижения целей, поставленных пользователем. Глобальное же поведение моделируемой системы определяется исходя из свойств взаимодействия совокупности агентов, обладающих индивидуальным поведением. В этом случае, основные усилия экспертов могут быть направлены на описание отдельных агентов, а закономерности развития событий в социально-экономической системе предприятия могут быть получены в ходе вычислительного эксперимента.

Применительно к оценке адекватности разработанной ССП имитационное агентное моделирование может иметь следующую концепцию: через совокупное поведение агентов – моделей реально существующих объектов, как внутри предприятия так и во внешней среде, правила поведения которых определяются экспертами и формируются в том числе исходя состава, значений и сущности показателей «опережающих индикаторов» разработанной ССП, прогнозируются события эквивалентные событиям в реальной экономической системе, в зависимости от которых находятся значения показателей «запаздывающих индикаторов», в том числе показателей описывающих стратегически цели. По итоговым значениям стратегических показателей, получаемых в результате «прогонов» модели при различных условиях, оценивается адекватность разработанной ССП.

Основными требованиями к имитационному агентному моделированию, применяемому в целях оценки адекватности ССП будут: относительная простота модели, с тем чтобы затраты на создание модели и время на создание модели не превысили некоторых разумных пределов; наглядность, так как разработанную модель и результаты прогонов необходимо будет демонстрировать высшему руководству предприятия; доступность программных средств разработки агентной модели. В этой связи можно утверждать, что для практического применения для оценки адекватности ССП при помощи имитационного моделирования достаточно инструментария электронных таблиц, например, таких как Excel или OpenOffice.org Calc.

Следует отметить, что авторами создана демонстрационная модель в среде OpenOffice.org Calc, наглядно показывающая возможность и действенность применения имитационного агентного моделирования при решении задачи оценки адекватности ССП.

### **Список литературы:**

1. Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон: “Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию”/Пер. с англ. - М: “Олимп-Бизнес”, 2003 . - 210 с.
2. Нивен Пол Р. Сбалансированная Система Показателей: Шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов/Пер. с англ. - Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2004. - 328 с.
3. Дилемма инноватора /Клейтон М. Кристенсен; Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. - 239 с.
4. Д. Хомутский. Как измерить инновацию. - Управление компанией. №2, 2006.

5. Имитационное моделирование экономических процессов. Учебное пособие для слушателей программы eMBA/ сост. Н.Н. Лычкина. — М: ГУУ, 2005. - 164 с.
6. Современные теории имитационного моделирования. Курс лекций.  
[http://window.edu.ru/window\\_catalog/files/r41717/imit\\_mod\\_lect.pdf](http://window.edu.ru/window_catalog/files/r41717/imit_mod_lect.pdf)

## Управление технологическим объектом при производстве изделий

Мустафаева Д.Г. (г. Владикавказ, СКГМИ (ГТУ), кафедра «Информационных систем в экономике», e-mail: [jamilia13@bk.ru](mailto:jamilia13@bk.ru))

**Аннотация:** (management questions are considered by technological object of manufacture of products. It is shown, that reliability of results is provided at combination of function of the monitoring system with a control function with a procedure)

Развитие автоматизации производства, снижение времени определила новую стратегию создания изделий. Процесс создания охватывает параллельное проектирование конструкции и технологии. Параллельная структура обеспечивает сокращение цикла создания изделий за счет совмещения проектных работ при совмещении конструирования и разработки технологического процесса.

Показано, что компьютерное проектирование расширяет возможности традиционного подхода и основывается на принципах групповой технологии, классификации и кодировании деталей. При этом резко сокращается время на проектирование, уделяя больше внимания качеству труда.

Автоматизированное компьютерное проектирование реализуется с программно-алгоритмическим обеспечением, включающим логические решения, формулы. Рассматривается технология единичная на каждую деталь.

Функционирование системы технологической подготовки производства при создании элементов и компонентов преобразователей обеспечивается комплексным применением стандартов: единая система конструктивной документации; единая система технологической документации; единая система классификации и кодирования технико-экономической информации; государственная система обеспечения единства измерения.

При создании преобразователей применяются преимущественно типовые и групповые технологические процессы, стандартная оснастка, математические методы и вычислительная техника.

Системное применение средств автоматизации работ обеспечивает оптимальное взаимодействие людей и средств автоматизации при создании преобразователей.

Автоматизированная система производства позволяет обеспечить технологичность конструкции преобразователя, проектированием технологических процессов и средств технологического оснащения,

управлением технологией производства. Применяются два типа подсистем: общего и специального назначения.

Подсистема общего назначения включает: информационный поиск; кодирование, контроль и преобразование информации; формирование исходных данных; оформление технической документации.

Подсистема специального назначения включает: обеспечение технологичности конструкции; проектирование технологических процессов; конструирование средств технологического оснащения; управления технологией; изготовление средств технологического оснащения.

Подсистемы специального назначения реализуются на основе систем автоматизации проектирования конструкции и на основе АСУ, решающих задачи управления технологией, управления процессами проектирования, включая технологические процессы изготовления оснастки.

Применение системы автоматизированного проектирования технологических процессов связано с усложнением конструкции преобразователей и технологических процессов их изготовления.

Технологичность конструкции преобразователя включает совокупность свойств конструкции, которые обеспечивают изготовление, ремонт и техническое обслуживание по эффективной технологии. Эффективная технология позволяет оптимизировать затраты труда, материалов, средств, времени, в процессе изготовления, эксплуатации и ремонта, включая подготовку изделия к функционированию, контроль его работоспособности, профилактическое обслуживание.

Критерием технологичности конструкции преобразователя является ее экономическая целесообразность при заданном качестве и принятых условиях производства.

Задача обеспечения технологичности конструкции сводится к построению такой системы, которая в максимальной степени приближалась бы к целевому функционалу.

Совокупность технологического оборудования и технологических процессов, реализуемых на нем с обязательным соблюдением соответствующих инструкций и регламентов, представляет собой технологический объект управления (ТОУ). В ТОУ входят как технологические процессы производства преобразователей, так и процессы, с которыми связано обеспечение обусловленных требованиями эксплуатации нормальных режимов функционирования технологического оборудования и движения материальных потоков.

Показано, когда режим оборудования согласован с темпом проведения сборочных операций, то такое согласование обеспечивает четкие переходы с выпуска одних типов деталей на выпуск других, изготовление деталей партиями, обеспечивающими комплектность на сборке. Синхронизация операций в условиях изменяющейся

производственной обстановки, определяется решением задачи оптимизации технологических процессов сборки с оперативным управлением.

Оптимизация технологического процесса сборки позволяет обеспечить сборку без простоев методом полной взаимозаменяемости по соответствующим иерархическим уровням с учетом фактора концентрации технологических переходов в технологии сборки конструкции или отдельных узлов.

Структурная оптимизация маршрутной технологии групповой сборки осуществляется с помощью сетевой модели, включающей в себя матрицу контуров, граф смежности операторов и элементов групповой сборки. Оптимизация по сетевой модели сводится к выбору кратчайшего пути в графе смежности сборочных операций с учетом логических ограничений. К числу ограничений относятся вопросы окончательного выбора оптимальной структуры маршрутной технологии в единстве с выбором оптимальных структурно-компоновочных схем агрегатного сборочного оборудования и структур технологических операций автоматизированной сборки по критерию технико-экономической эффективности.

Выбор технологической оснастки основывается на анализе затрат на реализацию технологического процесса в установленный промежуток времени при заданном качестве изделий.

При осуществлении технического контроля соблюдают принципы системности, оптимальности, динамичности, автоматизации, преемственности, адаптации и организации. В этом случае процессы планирования, исследования и проектирования, изготовления, эксплуатации и ремонта рассматривают во взаимосвязи. Система технического контроля обеспечивает решение поставленных задач при минимальных затратах на ее разработку и максимальном эффекте от ее функциональности.

Предусмотрена возможность непрерывного совершенствования, максимальное использование средств вычислительной техники в системе контроля технологических процессов и операций, что обеспечивает приспособляемость к специфике объектов контроля, в условиях изменяющихся видов выпускаемой продукции.

В условиях системного подхода к управлению контроль имеет многоуровневую иерархическую структуру по вертикали и многозвенную по горизонтали.

Информацию на выходе технологического процесса используют при организации и управлении производством, а при необходимости передают в систему технологического проектирования.

Обеспечение достоверности результатов достигается совмещением функции системы контроля с функцией управления технологическими

процессами. Технологический процесс изготовления изделий сопряжен с влиянием систематических и случайных факторов: неоднородности материала; погрешностей технологической системы; погрешностей измерения; непостоянства условия в рабочем помещении и т.д.

Учитывая, что процесс создания преобразователей является устойчивым, то управление процессом производства в технологических системах можно рассматривать как статистический контроль.

Необходимым условием применения статистических методов контроля является отлаженность и стабильность технологического процесса, т.е. выявлены и устранены нарушения технологической дисциплины, и распределение вероятностей его параметров остается постоянным в течение некоторого интервала времени без вмешательства извне.

В ходе анализа технологической системы создания преобразователей проведена проверка ее точности и стабильности. Процесс считается статистически управляемым так как: выявлены систематические погрешности и способы корректирования значений параметров технологического процесса; коэффициент точности по контролируемому параметру составляет 0,9.

Применение статистического контроля позволяет снизить трудоемкость и стоимость контроля, но вместе с тем он предъявляет повышенные требования к точности средств измерения.



## **К вопросу об управлении технологической системой производства сложных изделий**

**Мустафаева Д.Г., Мустафаев М.Г.** (г. Владикавказ, СКГМИ (ГТУ), кафедра «Информационных систем в экономике», e-mail: [jamilia13@bk.ru](mailto:jamilia13@bk.ru))

**Аннотация:** (components and elements of technological system are considered. It is shown, that research of communications between separate objects allows to simulate adequately technological system of manufacture of products and to optimize managerial process)

Элемент системы управления определенным образом зависит от других компонентов системы и воздействует на эти объекты системы.

Среда воздействует на элемент, вызывая в нем некоторое состояние строго определенного рода.

Имеет место, что результат предшествующего процесса связан с данным элементом; результат предшествующего процесса, случайным образом связан с данным элементом.

Компонентами входа могут быть окружающая среда, совокупность факторов и явлений, воздействующих на систему.

К входу технологической системы (ТС) управления сложных изделий относят процессы управления и возмущающие воздействия окружающей среды. К возмущающим воздействиям относят воздействия, возмущающие нормальное функционирование и развитие системы. Выработка управляющих решений в системе производится в процессах управления и передается через переменные параметры элемента. Элемент воздействует на среду, принимая некоторые состояния строго определенного рода.

Выход является результатом деятельности элемента комплекса. Выход процесса является результатом физического и информационного преобразования.

Отношение между состояниями входов и выходов устанавливается посредством процессного подхода и выражается математически как преобразование входного вектора в выходной вектор.

Трансформация входного вектора в выходной вектор позволяет определить состояние элемента на основании состояния входов в каждом конкретном случае описания системы.

Решение задач исследования систем (анализ, синтез) связано с исследованиями состояний системы, множество которых образует пространство состояний. Переменные состояния связаны с внутренними свойствами системы.

Показано, что анализ ТС включает математическое описание качества функционирования системы по заданной структуре и исходным данным, построение математической модели функционирования, решение уравнений, анализ результатов.

Синтез включает в себя: определение исходных данных функционирования системы; моделирование структуры; построение математической модели функционирования (уравнения связи) по показателю качества; построение математической модели оптимизации параметров.

Структурный синтез включает поиск структуры компоновки, проведение анализа, выбор оптимальной структуры компоновки.

Для функционального описания целенаправленной системы используется математический аппарат теории множеств.

В системе, помимо входных и выходных объектов, имеется множество процессов управления  $W$ . Если компоненты характеризуются не линейными зависимостями между переменными на их входах и выходах, то уравнения состояния системы можно представить в виде нелинейного алгебраического уравнения.

При оптимизации управления ТС производство изделий учитывают, что технологический процесс их изготовления относится к классу дискретных технологических процессов, поскольку все операции четко разделены во времени и пространстве. Большинство технологических операций дискретны по характеру измерений и по времени наблюдений. Технологический процесс производства сложных изделий может быть структурно представлен в виде отдельных объектов. При этом помимо упрощения моделей появляется возможность учета параметров промежуточного контроля. Разбиение многошагового процесса на отдельные объекты и исследование причинно-следственных связей между ними позволяет более точно смоделировать ТС производства изделий.

При иерархическом описании ТС производство изделий задается семейством моделей, каждая из которых описывается ее поведением с точки зрения различных уравнений абстрагирования. Для каждого уровня существует ряд характерных особенностей и переменных, законов и принципов, с помощью которых описывается поведение системы.

Работа вышестоящей системы сводится к выбору способа координации; модифицированию функций, определяющих стратегии нижестоящих подсистем; выбору координирующих воздействий после принятия остальных решений.

Показано, что отдельные блоки изображают подсистемы, а их взаимное расположение отражает иерархическую структуру всей системы. Система имеет вышестоящую управляющую систему, нижестоящие управляемые подсистемы и управляемый процесс  $P$ . Взаимодействие между подсистемами – это передача информации вниз, от нижестоящих

управляющих систем к процессу  $P$ . Такая передача является управляющим воздействием. Передача информации от вышестоящей к нижестоящим управляющим системам является координирующим вмешательством. А также передача информации наверх (обратная связь) управляющим подсистемам.

Процесс  $P$  – технологическая система, к которой поступают управляющие воздействия от систем управления нижнего уровня. К нему приходит входная информация: управляющая информации, внешние возмущения, поступающие из окружающей среды.

Выходная информация управляющей системы является координирующей информацией для нижестоящих подсистем. Информация, которая поступает посредством обратной связи от нижестоящих управляющих подсистем используется для формирования координирующих воздействий.

Информация обратной связи, поступающая на вход локальной управляющей системы, содержит сведения относительно поведения процесса  $P$  и связаны функциональной зависимостью с управляющей информацией, внешним возмущением и выходом.

Поступающая информация по переменным обратной связи направляется в вышестоящую управляющую систему и содержит в себе информацию относительно поведения нижестоящих управляющих систем.

Для каждой из подсистем можно произвести декомпозицию. Отдельные управляющие подсистемы нуждаются в декомпозиции в случае, если их выходными результатами являются преобразования получаемых решений.

При проектировании интегрированной управляющей системы начинают с процесса управления на нижнем уровне, чтобы координация взаимодействующих подсистем содействовала достижению целей более высокого уровня.

## **Влияние экспортных цен на внутренние циклы обмена в сетевой модели экономики**

**Ульянова Е.А.** (г. Екатеринбург, ГОУ ВПО «УГТУ-УПИ им. первого президента РФ Б.Н. Ельцина», кафедра «Анализа систем и принятия решений», Международный институт Александра Богданова, e-mail: [uralsertif@inbox.ru](mailto:uralsertif@inbox.ru))

**Аннотация:** The article is devoted to research of different states of economic system depending on operating characteristics such as the level of export price of oil and the level of government grants for people.

Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 году, показал, что страны с развитым внутренним рынком являются более устойчивыми к его неблагоприятному воздействию. К таким странам можно отнести США, Китай, Японию и др. На внутреннем рынке производственная цепочка замыкается потреблением, и обмен может осуществляться независимо от мировой финансовой системы. Наоборот, экспортно-ориентированная продукция и услуги являются результатом функционирования разомкнутых производственных цепочек, вход и выход которых связаны с внешним рынком.

Широко известные балансовые модели (1) рассматривают только транзитные цепочки, для описания экономических систем с действующими одновременно транзитными и замкнутыми цепочками необходимо использовать сетевые модели, одна из которых рассмотрена в работе (2), рис. 1. Эта сетевая модель позволяет выделять циклические и разомкнутые подсистемы, четко разделять «узловые» и «контурные» процессы, разделять товарные потоки и возбуждающие их ценовые и затратные напряжения.

Целью данной работы является исследование замкнутых и разомкнутых циклов обмена в сетевой модели экономики (рис. 1).

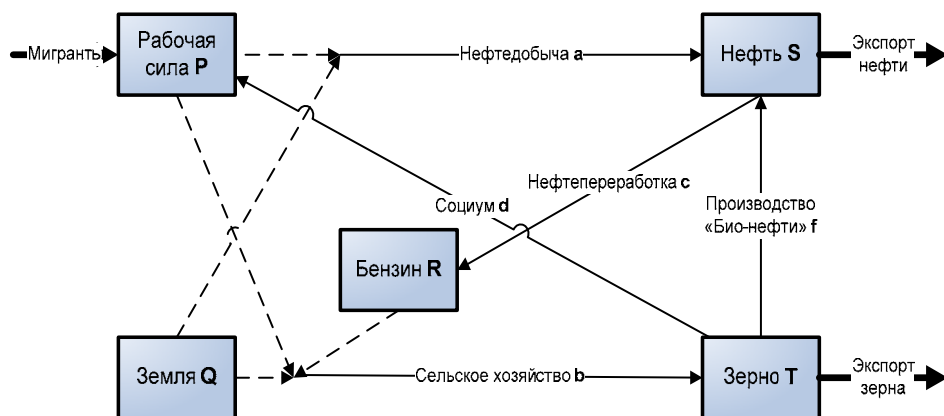


Рис. 1

Квадратиками обозначены узлы - «склады», на которых аккумулируется соответствующие продукты. Стрелки (ветви) – предприятия (отрасли), преобразующие одни товары в другие. Нефтедобыча представляет в нашей структуре «экспортную» отрасль, ориентированную преимущественно на внешний рынок, но необходимую также и на внутреннем рынке. Отрасль, ориентированная преимущественно на внутренний рынок, но имеющая также и экспортный выход, представлена сельским хозяйством. Обе отрасли используют в своем производстве землю и рабочую силу.

Одним из основных компонентов внутренней экономики является комплекс отраслей (на рис. 1 обозначен как «социум»), обеспечивающих воспроизводство населения, который предъявляет экономике внутренний платежеспособный спрос.

В модель включена новая отрасль, как производство био-нефти, - высокотехнологического углеводородного сырья, альтернативного традиционной нефтедобыче.

Таким образом, в данной модели, так или иначе, представлены все основные секторы экономики, актуальные, для современной России. Результаты исследования модели (ссылка на статью Попкова) показали, что при различных комбинациях внешних (экспортных) и внутренних цен в системе формируются три типа экономики – экспортно-ориентированный, агропромышленный и инновационный.

Расчет по модели относится к задачам линейного программирования, который проводился с использованием пакета Excel в MS Office. Стандартная оптимизационная задача, описывается следующей системой:

$$(E^0 + e^0, I + i) \rightarrow \max;$$

$$A(I + i) \leq (I^0 + i^0);$$

где

$(E^0 + e^0)$  - фиксированный вектор внешних цен и внутреннего спроса.

$(I+i)$  - узловые и линейные потоки.  $I$  - количество непотребленного товара, остающегося на складе,  $I$  - объем производства на соответствующем предприятии.

$A$  - расходный коэффициент потребления данного продукта в расчете на единицу мощности соответствующего предприятия.

$(I^0+i^0)$  - фиксированный вектор потоковых ограничений.

Целевой функцией в данной задаче является общий доход (выручка), получаемый всеми предприятиями (отраслями) системы. Задача состоит в том, чтобы найти такие потоки  $(I+i)$ , которые при заданных внешних ценах  $E^0$  и внутреннем платежеспособном спросе  $e^0$  давали бы максимальный доход.

В экспериментах изменялись два управляющих параметра - цена на нефть (внешняя цена) и уровень субсидий государства на социум (платежеспособный спрос), которые принимали следующие значения: 0, 25, 50, 100, 150, 250 (в условных единицах - у.е). Остальные параметры были фиксированы и соответствовали аграрному типу экономики.

В результате расчетов была построена фазовая диаграмма экономической системы, представленная на рисунке 2а.

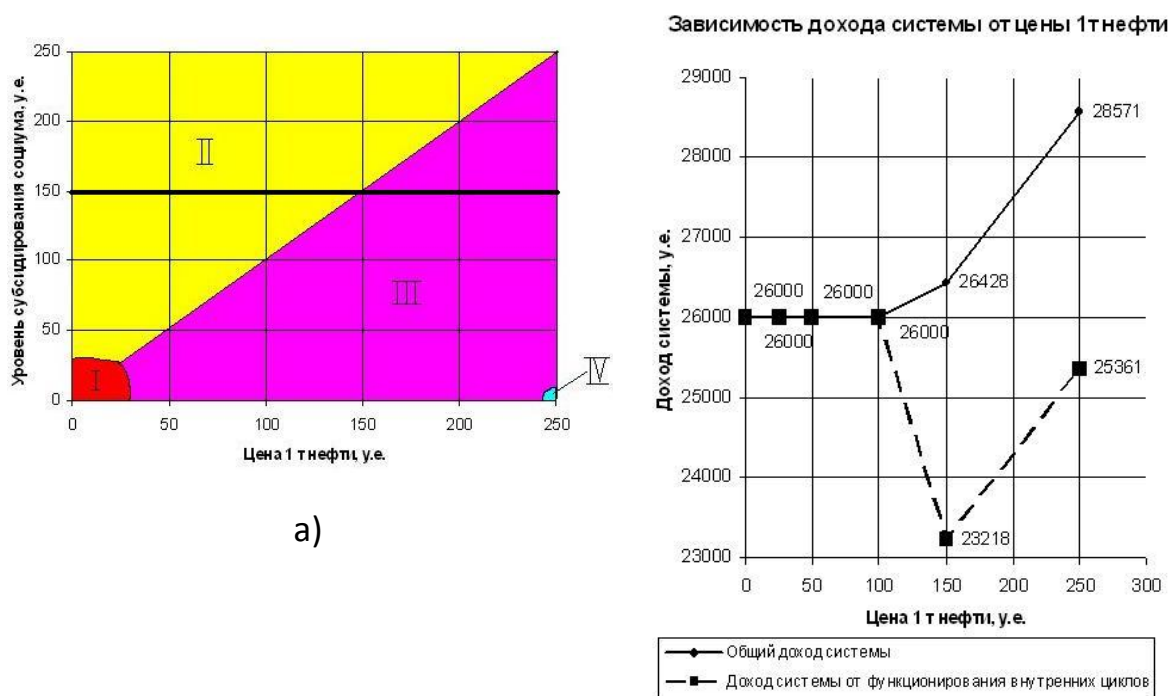


Рис. 2

Как видно из диаграммы, модельная экономическая система может находиться в четырех различных состояниях:

- I) Функционирование системы за счет внутренних замкнутых циклов при наличии экспорта зерна.

- II) Функционирование системы только за счет внутренних замкнутых циклов при отсутствии экспорта.
- III) Функционирование системы за счет внутренних замкнутых циклов при наличии экспорта нефти.
- IV) Функционирование системы только за счет экспорта зерна и нефти при отсутствии внутренних замкнутых циклов.

Наличие замкнутых циклов для 99% состояний модельной экономической системы на диаграмме свидетельствует о том, что они являются характерной чертой выбранного для расчетов аграрного типа экономики.

Для анализа структуры доходов системы, мы зафиксировали уровень субсидирования отрасли «социум» на отметке в 150 у.е. Соотношение вкладов в общий доход системы от функционирования внутренних замкнутых циклов и от экспорта представлено на рисунке 2б. В целом, доходы, получаемые модельной экономической системой от функционирования внутренних замкнутых циклов в 4-5 раз выше доходов, получаемых от экспорта нефти.

Согласно графику, при экспортной цене на нефть меньше 100 у.е. система получает доход только от функционирования внутренних циклов в экономике, экспорт нефти отсутствует. При цене на нефть выше 100 у.е. формируется разомкнутая производственная цепочка, ориентированная на экспорт нефти, что увеличивает общий доход системы. Одновременно с этим наблюдается трансформация внутренних циклов – общий доход отраслей от участия в них резко снижается. При дальнейшем увеличении цены на нефть доля доходов от внутренних циклов начинает расти, в то время, как доля доходов от экспорта нефти остается примерно постоянной.

Такое поведение системы в сетевой модели качественно согласуется с тенденциями в российской экономике на протяжении последних 15 лет: основное внимание уделялось экспорту углеводородного сырья в ущерб развитию внутреннего рынка, при значительном увеличении цены на нефть на внутреннем рынке началось оживление, которое в условиях текущего кризиса (цена на нефть существенно упала) прекратилось.

Данное качественное согласие расчетов по модели с реальными изменениями экономической конъюнктуры позволяет высказать гипотезу о конфликтующем взаимодействии двух типов цепочек (замкнутых и разомкнутых) в одной экономической системе в условиях оптимизации по критерию максимальной доходности: при ограниченности ресурсов одна из цепочек развивается в ущерб другой, растет общий доход системы, но одновременно увеличивается ее зависимость от внешних неконтролируемых факторов.

Таким образом, в результате данного исследования построена фазовая диаграмма возможных состояний модельной экономической системы (аграрный тип экономики) при изменяющихся уровнях

экспортной цены на нефть и субсидий социума. По полученной диаграмме рассчитана зависимость общего дохода (выручки) системы от цены 1 т нефти и его структура. Соотношение долей дохода, получаемых от экспорта нефти и функционирования внутренних замкнутых циклов, изменяется в зависимости от внешних управляющих параметров модели.

#### **Список литературы:**

1. А.Г.Гранберг «Математические модели в социалистической экономике», Москва 1978.
2. Попков В.В., Батулин А.Н. Двойственная сетевая модель экономики // Сб. материалов 2-й Международной научной конференции «Прикладные аспекты моделирования и разработки систем информационно-аналитической поддержки принятия решений» трудов, Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2008. стр. 114-135.



## **Экономические предпосылки информатизации мирового алмазного и ювелирного бизнеса**

**Чертков А.С.** (Москва, МИРЭА, кафедра «Информатизации журналистики», e-mail: alexchertkov@list.ru)

**Аннотация:** Economic preconditions for IT development in the global diamond and jewelry industry are considered in the article. State-of-the-art technologies bring considerable profit to some companies, increase sales volume, which eventually influences the market participants' capitalization growth, accelerates capital turnover and promotes product movement.

Развитие информационных технологий привнесло в мировую алмазную и ювелирную отрасль революционные инновации. Сегодня как от производителей драгоценного сырья и украшений, так и от потребителей такой продукции требуется активная поисковая деятельность. Однако этот поиск не должен ограничиваться сбором и систематизацией информации об источниках сырья, конечной продукции, субъектах предпринимательской деятельности, государственных регулирующих органах. Это всего лишь первичный этап накопления информации, требующий творческого анализа и интерпретации.

Современные Интернет-технологии позволяют любому предприятию или предпринимателю создать и разместить в глобальной сети информацию о своей производственной, коммерческой деятельности. Данные технологии позволили производителям товаров и услуг ввести в информационный оборот накопленные ими информационные ресурсы об отрасли.

Но и этого мало. Все активнее данный поиск трансформируется в создание новых технологий, с помощью которых предприятия отрасли проводят эффективные маркетинговые исследования и прямые продажи - покупки алмазов, бриллиантов и ювелирных украшений по всему миру.

Использование современных информационных технологий в этом достаточно консервативном бизнесе приносит отдельным компаниям существенную прибыль, увеличивает объемы продаж, что в конечном итоге влияет на рост капитализации участников рынка, ускоряет оборачиваемость капитала, активизирует движение товара. Такие инновации характерны для технологической цивилизации. Соответственно, предприятия драгоценных отраслей экономики государств должны соответствовать новым экономическим и технологическим реалиям.

Уникальность мирового алмазного рынка непосредственно связана с неизменным интересом человечества к особым свойствам алмазов и продукции из них. Исключительная природная редкость алмазов обусловила его высочайшую удельную стоимость и разнообразные сферы применения этих кристаллов. Если ювелирная отрасль охватывает практически все государства планеты, то алмазы добываются лишь в 24-х странах мира, при этом на долю семи стран приходится более 80 процентов мирового объема добычи.

Алмазная промышленность Российской Федерации впервые за многолетнюю историю добычи ценного минерала в 2007 году вышла на первое место в мире по суммарному весу добытых алмазов (38,2 млн карат). В общемировом "табели о рангах" Россия уверенно занимает вторую после Ботсваны позицию по стоимости добываемого алмазного сырья (\$2,63 млрд).

Революционными темпами растет рынок продаж ювелирных украшений через Интернет. Последние результаты торговли крупнейших розничных Интернет - торговцев ювелирными изделиями с бриллиантами свидетельствуют о том, что страх покупки товаров через Интернет – дело прошлое. В мире наблюдается значительный рост доверия потребителей к таким покупкам. Объем продаж драгоценностей через Интернет составляет около \$2,1 млрд или 3,5% процента от общего объема продаж украшений, равного \$60 млрд в год.

Оперативный обмен информацией о состоянии различных секторов мирового алмазного бизнеса способствует более быстрому и адекватному принятию того или иного решения. Так, производители алмазов стремятся не допустить падения цен из-за разразившегося во второй половине 2008 года мирового финансового кризиса. Как только крупнейшие алмазодобывающие компании заявляют о возможности сокращения поставок алмазного сырья на рынок, его участники моментально могут корректировать свою маркетинговую стратегию для эффективного противодействия кризису.

Мировой алмазный бизнес не только способствует сохранению тезаврационной роли (сокровища) алмазов и бриллиантов, но и вносит существенный вклад в расширение промышленного использования алмазов, которое началось с 40-х годов XX века. Около 60 процентов добываемых алмазов используется в технике (от микрохирургии глаза до исследований космоса).

Огромный прорыв совершен в области Интернет-торговли ювелирными изделиями. Речь идет именно об Интернет-магазинах, а не сайтах компаний - производителей ювелирных украшений, где среди прочей информации указываются и разнообразные коллекции, которыми торгует та или иная фирма. Задача Интернет-магазина сугубо утилитарная - организация продаж посредством глобальной сети, предоставление

покупателю он-лайн услуг по выбору, резервированию и зачастую оплате понравившегося украшения.

Перед Интернет-сайтом компании ставится иная задача - предоставление более полной информации о компании-производителе, пропаганда бренда компании, специализированная информация, ориентирующая потенциального покупателя или оптовика в преимуществах выбора именно этого продавца украшений. К сожалению, многие ювелирные компании не придают значения таким видам продаж, и я думаю, что скоро придет время, когда руководители таких предприятий пересмотрят свое мнение в пользу электронных продаж. Иначе им будет уготовано место на окраине рынка торговли ювелирными изделиями.

Согласитесь, хотя оба варианта сайта решают сопредельные задачи, но пути их решения выбирают разные. И чем раньше ювелирная компания-производитель понимает разницу между двумя путями развития своих Интернет-ресурсов, тем оперативнее она окунется в пучину он-лайн продаж. Ведь нередко Интернет-сайты компаний-производителей ювелирных украшений переполнены информацией, мешающей конкретному покупателю сделать выбор в пользу размещенного на сайте изделия. И самая непростительная ошибка таких ресурсов - затруднен поиск самих украшений на сайте компании.

Современный пользователь Интернета, решивший воспользоваться он-лайн услугой, рассчитывает получить ответы на возникшие вопросы быстро и без дополнительных "исследований". Весьма сомневаюсь, что рядовой покупатель будет проводить качественное маркетинговое исследование, чтобы выбрать одно-два изделия для какого-нибудь торжественного случая или презента. Есть, безусловно, исключения, но они лишь подтверждают правило.

Следует оговориться, что речь идет о покупках, бюджет которых уместается в диапазоне от 3500-12000 рублей. Наиболее активные продажи посредством Интернет-магазинов держатся в этом ценовом диапазоне, средний кассовый чек которого составляет 5500-7000 руб.

Как показывает практика он-лайн продаж, и автор этого материала являлся свидетелем таких приобретений, а также ссылается на мнение нескольких генеральных директоров ювелирных компаний, занимающихся продажей украшений через Интернет, но по известным причинам решивших остаться не названными, именно не высокой ценой изделия, а количеством покупок меряется успех подобных начинаний. Солидные покупатели, отдающие предпочтения крупным ювелирным брендам, вряд ли станут клиентами он-лайн магазинов. Но и сильным мира сего тоже свойственны импульсивные решения, особенно, когда покупку можно оформить оперативно и не надо будет тратить время на поездку в ювелирный бутик.

Образцовый Интернет-сайт компании состоит из следующих основных разделов: "Каталог продукции", "Коллекции", "Информация", "Торговая сеть", "Выбор изделий по ценовым параметрам", "Оптовикам", "Контакты".

Главное и непреложное требование он-лайн продаж ювелирных украшений - соответствие рекламируемого на сайте товара с реальным украшением, доставляемого конечному покупателю.

Для того чтобы не попасть впросак с клиентами, отважившимися на такой способ приобретения украшения, Интернет-продавец обязан предоставить максимум информации о рекламируемом на сайте изделии.

Разразившийся во второй половине 2008 г. мировой финансовый кризис сказался и на электронной коммерции. Исследовательская компания comScore сообщила в конце трудного для всего мира года, что один из главных потребителей онлайн услуг - США замедлился рост покупок через Интернет. В октябре 2008 г. темпы годового роста упали до 1%, что являлось самым низким показателем с 2001 г.

Согласно итогам обнародованного статистического исследования, проведенного JCOC (Jewelry Consumer Opinion Council) накануне финансового кризиса, 95% респондентов активно пользуются Интернетом. По данным, сгруппированным по возрастному критерию, 28% опрошенных в возрасте 18-39 лет покупают ювелирные изделия он-лайн и предпочитают это делать на сайтах Blue Nile, eBay и Amazon (в отличие от иных возрастных групп).

Среди представителей возрастной группы старше 60 лет, покупающих ювелирные изделия, 38% предпочитают делать покупки он-лайн у проверенных и известных поставщиков. Google является наиболее популярной поисковой системой, используемой для выбора ювелирных изделий, а 11% опрошенных заявили, что пользуются несколькими поисковыми системами в этих целях.

Более половины респондентов потратили от 101 до 500 долларов США каждый на ювелирные изделия при покупках он-лайн, и 84% опрошенных остались довольны качеством купленных изделий. Покупатели ювелирных изделий в секторе он-лайн торговли драгоценностями на первое место поставили Интернет-магазин Amazon.com. Второе место в рейтинге, согласно Favorite 50, заняла Интернет-площадка eBay и третье - розничные веб-магазины сети Walmart.

В то время как представленные результаты демонстрируют влияние опыта совершения покупок через Интернет, наблюдается еще одна тенденция: изменение структуры покупок потребителей роскоши, чье состояние составляет более \$750000, с годовым доходом свыше \$150000. Последнее исследование, проведенное Институтом Роскоши (Нью-Йорк), показывает, что 38% богатых покупателей предпочитают приобретать

предметы роскоши через Интернет, и только треть склоняется к традиционному способу покупок посредством ювелирных магазинов.

Результаты исследования также демонстрируют, что Интернет стал наиболее предпочтительным способом поиска клиентов до совершения ими покупки, при этом почти 90% потребителей ищут предметы роскоши и возможность их приобрести он-лайн, и целых 80% предпочитают этот способ всем другим. Согласно этим же исследованиям, Интернет и электронная почта являются для фирм, торгующих предметами роскоши, наилучшими способами предложить свои товары и услуги состоятельным людям.

Исследование комплекса всех представленных выше проблем нацелено на дальнейшее развитие информационной культуры алмазного и ювелирного бизнеса, вовлечение предприятий отрасли в разработку политики перехода к информационному обществу, что в конечном итоге будет способствовать созданию благоприятной деловой среды участников рынка драгоценных металлов и драгоценных камней.

#### **Список литературы:**

1. Мировая добыча алмазов / Под ред. В.А.Штырова. Москва: Изд-во «Восточная литература», 2000. – 270 с.
2. Чертков А.С. Информационное пространство мирового алмазного и ювелирного бизнеса. - М.: Изд-во «Алмазы и золото», 2008. - 265 с.
3. Чертков А.С. Сочетание рыночных принципов с методами государственного регулирования в становлении алмазно-бриллиантового комплекса // Экономика Республики Саха (Якутия): Учебник для вузов, том 1, глава 3 - Якутск: Якутский государственный университет, 2000. С.55-70.

***СЕКЦИЯ:  
"РЕГИОНАЛЬНАЯ  
ЭКОНОМИКА"***

## **О реализации приоритетного национального проекта «Здоровье» в Мурманской области**

**Барыгина С.А.** (Мурманский клинический комплекс ФГУ им. Пирогова Горздрава, статотдел)

Приоритетный национальный проект «Здоровье», реализация которого началась в Мурманской области с 2006 года, является сегодня одним из базовых документов, определяющих идеологию и стратегию развития отрасли.

Реализация приоритетного национального проекта «Здоровье» (далее Проект) в области направлена на улучшение здоровья населения, обеспечение доступности и качества медицинской помощи, увеличение объемов высокотехнологичных специализированных видов медицинской помощи и развитие их на базе областных учреждений здравоохранения, укрепление материально-технической базы медицинских учреждений, реформирование организации амбулаторно-поликлинической помощи и поэтапный переход к общей врачебной практике, укрепление кадрового потенциала первичного звена здравоохранения, совершенствование системы профилактического направления в медицине.

**Впервые за много лет отрасль здравоохранения получила значительные финансовые и материально-технические ресурсы. На реализацию мероприятий Проекта в 2006 году из федерального бюджета в регион направлено более 500 млн. руб., в 2007 году – более 450 млн. руб. Средства консолидированного бюджета области на софинансирование мероприятий Проекта в 2006 году составили более 300 млн. руб., в 2007 году – более 400 млн. руб. В бюджете области на 2007 год было предусмотрено финансирование 17 региональных целевых программ, направленных на сохранение и улучшение здоровья населения. В 2008 году реализуется 21 региональная целевая программа.**

За время реализации Проекта кадровая ситуация в участковой сети амбулаторно-поликлинических учреждений области и уровень профессиональной подготовки участковых специалистов значительно улучшились. Увеличилось количество сертифицированных специалистов, работающих в первичном звене здравоохранения. За два года в рамках программы подготовки медицинских работников обучен 301 врач, около 600 средних медицинских работников первичного звена и скорой медицинской помощи.

В 2006 году подготовлен 181 участковый врач (52 врача-терапевта участкового, 47 врачей-педиатров участковых, 82 врача общей практики (семейных врача), в т.ч. за счет средств федерального бюджета обучено 92

врача, областного бюджета – 89 врачей). В 2007 году прошли обучение на сертификационных циклах 120 врачей, в том числе за счет средств федерального бюджета 66 врачей (в том числе 58 врачей по специальности "Терапия" (в т.ч. за счет средств федерального бюджета - 36, за счет средств регионального бюджета – 22), 38 врачей по специальности "Педиатрия" (за счет средств федерального бюджета - 18, за счет средств регионального бюджета – 20); 24 врача по специальности «Общая врачебная практика (семейная медицина)» (за счет средств федерального бюджета - 12, за счет средств регионального бюджета – 12).

В области выросла укомплектованность должностей участковых врачей по физическим лицам. Развивается служба общей врачебной практики (семейной медицины). На начало 2008 года в области работает 80 ВОП. Снизился коэффициент совместительства врачей-терапевтов участковых (с 1,45 в 2005 году до 1,26 в 2007 году), врачей-педиатров участковых (с 1,29 в 2005 году до 1,12 в 2007 году), врачей общей практики (с 1,32 в 2005 году до 1,14 в 2007 году).

С 2006 года за счет средств федерального бюджета осуществляются денежные выплаты врачам общей (семейной) практики, врачам-терапевтам участковым, врачам-педиатрам участковым и медицинским сестрам, работающим с ними, а также медицинскому персоналу скорой медицинской помощи и фельдшерско-акушерских пунктов. По состоянию на 01.01.2008 в региональный сегмент федерального регистра включены 460 врачей, в том числе 203 участковых терапевта, 180 участковых педиатра, 77 врачей общей практики (семейных врачей), 590 медицинских сестер, из них 272 медицинские сестры врачей-терапевтов участковых, 196 медицинских сестер врачей-педиатров участковых, 122 медицинских сестры врачей общей практики. Количество участковых врачей увеличилось с 01.02.2006 на 54 человека, количество участковых медицинских сестер – на 47. Объем финансовых средств, перечисленных Мурманским ТФОМС в учреждения здравоохранения в 2006-2007г.г. на осуществление денежных выплат врачам и медицинским сестрам, составил около 300 млн. рублей.

В целях реализации задач Проекта и повышения значимости первичной медико-санитарной помощи, оказываемой жителям отдаленных населенных пунктов области, решен вопрос денежных выплат медицинским работникам малочисленных отдаленных врачебных амбулаторий (врачебных участков) за счет средств областного бюджета, издано постановление Правительства Мурманской области от 27.10.2006 № 412-ПП «Об осуществлении денежных выплат врачам, фельдшерам и медицинским сестрам отдаленных малокомплектных амбулаторий (врачебных участков)», за 2006-2007 годы выплачено более 2 млн. руб.

В августе 2006 года началось осуществление денежных выплат медицинскому персоналу фельдшерско-акушерских пунктов, врачам,



фельдшерам и медицинским сестрам скорой медицинской помощи. По состоянию на 01.01.2008 в региональный сегмент федерального регистра включены 47 медицинских работников фельдшерско-акушерских пунктов, 732 - скорой медицинской помощи. Выплаты медперсоналу скорой медицинской помощи и фельдшерско-акушерских пунктов за 2 года составили около 63 млн. руб. На региональном уровне с 2007 года также решен вопрос выплат медицинским работникам территориального центра медицины катастроф за счет средств областного бюджета, в 2007 году на эти цели израсходовано около 1,2 млн. руб.

Продолжаются дополнительные выплаты вышеперечисленным категориям и в 2008 году.

В 2006-2007 годах в рамках Проекта осуществлялось оснащение диагностическим оборудованием амбулаторно-поликлинических учреждений, что позволило значительно улучшить материально-техническую базу учреждений здравоохранения. За 2 года в Мурманскую область поступило 250 единиц диагностического оборудования.

С начала реализации Проекта в Мурманскую область поступило 67 единиц санитарного автотранспорта, что позволило обновить и увеличить парк автомашин в большинстве лечебно-профилактических учреждений области и сократить средний срок ожидания приезда скорой медицинской помощи в городе и на селе.

В рамках реализации Проекта по дополнительной иммунизации населения против вирусного гепатита В, краснухи, полиомиелита, гриппа лечебно-профилактическими учреждениями области проведена большая работа. Благодаря активному проведению иммунизации населения, в области снизилась заболеваемость вакциноуправляемыми инфекциями.

В 2007 году в 2 раза снизился показатель заболеваемости краснухой по сравнению с 2006 годом и в 3,9 раза по сравнению с 2005 годом.

Показатель заболеваемости вирусным гепатитом В по сравнению с 2005 годом снизился в 2 раза.

Отсутствуют случаи полиомиелита, в том числе вакциноассоциируемого. Продолжается вакцинация населения и в 2008 году.

В эпидсезон 2007-2008 г.г. в области не вводились карантинные мероприятия по гриппу, эпидпорог по заболеваемости гриппом и ОРВИ в целом по области не был превышен.)

В целях профилактики, выявления и лечения лиц, инфицированных ВИЧ, в рамках Проекта в 2006-2007 годах осуществлены федеральные поставки тест-систем для диагностики ВИЧ-инфекции, и антиретровирусных препаратов для лечения больных. Поставка в регион специфических противовирусных препаратов для лечения больных гепатитами В и С осуществлялась только в 2006 году.

В 2007 году в области выявлено 416 новых случаев ВИЧ-инфекции (в 2006 году – 292). Общее кумулятивное число зарегистрированных ВИЧ-инфицированных в области на 01.01.2008 – 2360. В 2007 году получали антиретровирусную терапию 102 пациента.

За счет средств Проекта взяты на лечение за 2006-2007 годы 38 больных хроническими гепатитами В и С.

В рамках Проекта проводился неонатальный скрининг: массовое обследование новорожденных на наследственные заболевания - адреногенитальный синдром, галактоземия и муковисцидоз. В 2007 году почти в 2 раза увеличилось по сравнению с 2006 годом количество обследований новорожденных на наследственные заболевания. За 2 года впервые выявлено 3 ребенка с муковисцидозом.

Дополнительная программа диспансеризации работающего населения в области была начата в мае 2006 года. В 2006 году осмотрено 16200 человек, в 2007 году - 17518 человек. Выявлено вновь в 2006 году 6835 заболеваний, в том числе 716 – на поздней стадии, в 2007 году - 3968 заболеваний, из них 111 – на поздней стадии. В 2008 году запланировано осмотреть 13628 человек.

План проведения углубленных медицинских осмотров в 2006 и 2007 годах выполнен на 100%.

По родовым сертификатам за оказание медицинской помощи женщинам в период беременности и родов в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения ФСС оплачены счета ЛПУ: в 2007 году на сумму 73 млн. руб., в 2006 году – 51,5 млн. руб.

На средства, полученные по родовым сертификатам, учреждениями родовспоможения области приобреталось медицинское оборудование, инструментарий, мягкий инвентарь и изделия медицинского назначения, а также дорогостоящие эффективные лекарственные препараты для профилактики дыхательных нарушений плода.

В 2007 году родилось 8754 новорожденных, что на 3,5% больше, чем в 2006 году.

Большое внимание уделялось оказанию высокотехнологичной медицинской помощи (ВТМП). В федеральные клиники направлено: в 2006 году 934 пациента, в 2007 году - 1321 пациент.

Мурманская областная клиническая больница имени П.А. Баяндина включена в Перечень ЛПУ, участвующих в выполнении государственного задания на оказание ВТМП гражданам за счет средств федерального бюджета по профилям «травматология и ортопедия» (70 квот) и «сердечно - сосудистая хирургия» (180 квот). В 2007 году с привлечением средств федерального бюджета выполнено 180 сердечно-сосудистых операций, 70 – по профилю травматология и ортопедия жителям Мурманской области и республики Карелия.

### **Список литературы:**

1. Акопян, А.С., Райсберг Б.А. Экономические проблемы здравоохранения. –М. : ИНФРА-М, 2007. – 191с.
2. Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. Учебное пособие - М. : ИНФРА-М, 2007. – 260 с.

## Тенденции развития розничной торговли

**Баякова Н.П.** (г. Мурманск, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: [nbaykova@yandex.ru](mailto:nbaykova@yandex.ru) )

Развитие потребительского рынка Мурманской области осуществляется в тесной увязке с социально-экономическими преобразованиями, намеченными Правительством Мурманской области и предусмотренными в Генеральном плане развития г. Мурманска до 2008 года, других долгосрочных целевых и отраслевых программах. Ситуация на рынке стабильная, созданы условия для гарантированного снабжения населения всеми основными продуктами и товарами.

Следующий этап развития потребительского рынка - проведение качественных преобразований на потребительском рынке, использование передовых форм организации торговли, внедрение новейшей техники и технологий, современных методов обслуживания покупателей.

В этой связи рассмотрим ближайшую и дальнюю перспективы розничной торговли.

Конкретные задачи развития розничной торговли Мурманской области вытекают из ее современного состояния и обусловлены выявленными в процессе анализа недостатками в организации торгового обслуживания населения.

Процесс развития региональной розничной торговли сегодня очень динамичен, и основным его содержанием остается развертывание современных торговых форматов. Ближайшие этапы движения по этому пути для Мурманской области следующие:

- интеграция торговых центров и торгово-розничных сетей;
- рост числа специализированных торговых центров. Это позволит увеличить глубину предлагаемого товарного ассортимента, расширить перечень сопутствующих товаров и услуг, наиболее полно удовлетворить возрастающие потребности покупателей;(2)
- формирование и современное обустройство торговых зон. Можно предположить, что будущее за торговыми комплексами, состоящими из отдельных специализированных торговых центров, объединенных переходами, единым стилем и общей инфраструктурой;
- создание сетей «удобных» магазинов, магазинов «шаговой доступности», что является заметным направлением развития сетевого ритейла и для Мурманской области;(1)
- создание эффективной конкурентной среды для предотвращения монополизации кем-либо отдельных секторов товарных рынков;
- активизация роли торговых структур в реализации социальной

политики Правительства Мурманской области в сфере потребительского рынка;

- рационализация системы товароснабжения розницы на основе воссоздания крупных оптовых баз и развития современных распределительных центров.(4)

Однако для успешной комплексной реализации современных направлений торговли в рамках городов и районов области необходима координация всех процессов, тесная взаимоувязка интересов населения и предприятий торговой отрасли в целом.

Опыт ряда регионов показывает, что решению этих задач способствует разработка единой концепции или программы развития торговли территории, в которой должны быть учтены реальные и целесообразные масштабы присутствия на региональном рынке национальных и международных торговых компаний.(7)

Развитие крупных отечественных и иностранных сетей и открытие супер- и гипермаркетов сдерживаются сложностями в приобретении земельных участков, соответствующих необходимым требованиям.

Поэтому центральное место в развитии и модернизации торговой сети в ее качественном обновлении отводится Правительством области разработке Генеральной схемы размещения крупных торговых объектов в г. Мурманске в соответствии с Генеральной схемой застройки города до 2010 года.

Генеральная схема позволит обеспечить увеличение емкости торговой сети, выровнять сложившуюся диспропорцию в размещении торговой сети по городу с приоритетом строительства в районах с наиболее высоким дефицитом торговых площадей в зонах комплексной реорганизации территории. Строительство и ввод крупных торговых объектов, которые обеспечат улучшение торгового обслуживания населения, - это стратегическое направление развития отрасли.(6)

Помимо строительства крупных торговых объектов, Правительство Мурманской области должно оказывать всемерную поддержку открытию сетей социально ориентированных магазинов-дискаунтов, «Кеш энд керри» и других. Значительная часть жителей региона - это социально не защищенные и малообеспеченные слои населения.

Перспективным направлением развития розничной торговли является ее автоматизация. В целом же автоматизация предприятий торговли, в том числе супермаркетов, развита очень слабо, есть отдельные проекты, но нельзя сказать, что они доведены до ума.

Автоматизация розничной торговли требует реорганизации самой торговли. Автоматизация нужна не только для облегчения учета и сбора информации, но и для управления предприятием, планирования его деятельности.

Комплексная автоматизация торговых предприятий - это приведение их работы в соответствие с современными технологиями торговли. Торговые предприятия, делая ставку на полную компьютеризацию и автоматизацию бизнеса, существенно снижают свои издержки.(8)

В последнее время для увеличения объема продаж многие ритейлеры активно используют практику «многоканальной» торговли, когда товары предлагаются не только через торговые залы, но и Интернет, телевидение, мобильные телефоны, почту и т.д. С помощью каталогов сети предпочитают продвигать преимущественно одежду и мебель.

Серьезной проблемой, требующей своего решения в ближайшее время, является восстановление небольших на 50-150 кв. м магазинов. Эти магазины в зоне пешеходной доступности населения были весьма удобными для покупки товаров самой первой необходимости. По разным причинам их потеряли за счет репрофилирования либо они вообще вышли из сферы торговли. В результате население некоторых районов вынуждено ездить за товарами первой необходимости на дальние расстояния, теряя на этом много времени. Все это вызывает нарекания жителей. (1)

Будет правильным, если розничные сети попробуют свои силы в открытии магазинов малого формата, известных как «корнер шоп». Организация торговых сетей на базе этого формата с централизованным снабжением из распределительного центра будет довольно привлекательным бизнесом.

Мировой опыт показывает, что наилучших практических результатов на рынке можно добиться лишь при высокой степени концентрации торговли и объединении магазинов в единую торгово-коммерческую структуру. В этом случае устанавливаются равноправные партнерские отношения с поставщиками товаров, оптимизируется работа с ассортиментом товаров, рационализируются товарные потоки, внедряются самые передовые торговые технологии.

Развитие сетевой торговли, основанной на применении передовых технологий торговли и прогрессивных типов магазинов, принесет качественный перелом в структуре розничных продаж.

Развитие розничной торговли в регионе невозможно без структурной перестройки системы товароснабжения. Важнейшей задачей структурной перестройки сложившейся системы является создание современной инфраструктуры оптовой торговли. Исходя из этого, необходимо разработать программу развития оптовой торговли в регионе.

Формирование рациональных каналов товародвижения и реальной конкурентной среды оптовиков, несомненно, приведет к положительным изменениям в снабжении розницы необходимыми товарами.(2)

Наряду с этим, следует активизировать работу по межрегиональному сотрудничеству, то есть развивать связи по поставкам продукции с

товаропроизводителями из других регионов. К этой работе следует подключать сложившиеся в регионе торговые сети, которые располагают хорошей складской базой. Таким образом, объединив усилия, можно обеспечить на долговременной основе поставку в регион качественных недорогих товаров.

Большие перемены в организации и технологии торговли определили новые требования к профессиональному уровню работников предприятий. Поэтому вопросы подготовки кадров для отрасли и повышения их квалификации приобрели особую значимость в работе.

Таким образом, проблема состоит в том, что необходимо подготовить новые методики обучения кадров, новые учебные пособия. Многие компании осознали, что, в конечном счете, успех работы предприятий обеспечивают высококвалифицированные кадры, поэтому они создали свои внутрикорпоративные центры обучения сотрудников.(7)

Для реализаций перспективных планов по развитию региональной торговли необходимо организовывать постоянные рабочие встречи, в том числе с отделом развития потребительского рынка, с профессиональными объединениями предпринимателей сферы торговли, на которых можно вырабатывать решения по дальнейшему развитию отрасли в регионе и взаимному сотрудничеству.

### **Список литературы:**

1. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц. – 8-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К<sup>о</sup>, 2008. – 508 с.
2. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли : учебник для студентов вузов / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К<sup>о</sup>, 2004. – 451 с.
3. Организация и управление торговым предприятием : учебник / под ред. Л. А. Брагина, Т. П. Данько. - М. : ИНФРА-М, 2005. – 303 с. – (Высшее образование).
4. Чкалова, О. В. Торговое предприятие : учеб. пособие / О. В. Чкалова. – М. : Эксмо, 2008. – 320 с. – (Высшее экономическая образование).
5. Веллхофф, А. Мерчандайзинг : эффективные инструменты и управление товарными категориями / А. Веллхофф, Ж.-Э. Масон ; пер с фр. Н. Д. Бирюковой. – М. : Издательский Дом Гребенникова, 2004.
6. Маркетинг : учебник-практикум / под ред. Н. П. Ващекина. - М. : ИГУК, 2003.
7. Журнал «Современная торговля».
8. Журнал «Мерчандайзинг».

## **Проблемы устойчивого развития производственных комплексов топливно-энергетического комплекса Мурманской области**

**Бороухин Д.С.** (г. Мурманск. МГТУ, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита», e-mail: [borouhinds@mstu.edu.ru](mailto:borouhinds@mstu.edu.ru))

**Annotation:** In the article problems stable development of production complexes of fuel-energetic complex in Murmansk region are considered.

Значение топливно-энергетического комплекса (далее – ТЭК) в экономическом и социальном развитии и России, и Мурманской области трудно переоценить. Напомним некоторые известные данные: на ТЭК в России приходится 20% ВВП, 30% доходов консолидированного бюджета, свыше 50% доходов федерального бюджета, 45% валютных поступлений, 25% промышленного производства. ТЭК в российском экспорте занимает 56%, причем половина приходится на сырую нефть.

Известно, что сегодня лидирующими темпами приращивают потенциал регионы с экспортноориентированными отраслями производства. Цены на сырье определяют темпы развития всех иных отраслей промышленности.

Но ТЭК является не только основой развития экономики, но и основным источником наполнения бюджета, а значит и всех социальных программ. К примеру, инновационный путь развития России, о котором так часто сегодня говорят Президент России и федеральные органы исполнительной власти, возможен в том случае, если есть перспективы развития у ТЭК. Парадокс в том, что избавиться от сырьевой зависимости России, что предусмотрено энергетической стратегией, возможно лишь при новых инвестициях в ТЭК.

Мурманская область играет ключевую роль в энергообеспечении Северо-Запада России. Существенную роль в приходной части топливно-энергетического баланса области играет гидроэнергия (суммарная установленная мощность ГЭС составляет около 1,6 тыс. МВт) и атомная энергия (установленная мощность Кольской АЭС – 1,76 тыс. МВт), за счет использования которых область может ежегодно производить до 20 млрд. кВт. ч электроэнергии.

Общий экономический спад привел к уменьшению потребления электроэнергии на 23%, теплоэнергии на 26%.

Кольская электроэнергетическая система (далее - ЭС) относится к относительно старым комплексам (дата ее основания – 1936 г.). Ее основное энергетическое оборудование имеет возраст: от 15 до 20 лет – 27%, от 20 до 25 лет - 20%, от 25 лет и выше – 53%. Исчерпание



проектного ресурса времени первых двух блоков Кольской АЭС мощностью 880 кВт произошло в 2003 - 2004 гг., третьего и четвертого – произойдет в 2011 - 2014 гг. В период 2011 - 2015 гг. потребуется демонтаж и замена основного оборудования ОАО «Мурманская ТЭЦ».

В Кольской ЭС недостаточно развиты внутренние магистральные, в том числе и системообразующие сети, отмечается асимметрия размещения генерирующих мощностей. Кольская ЭС имеет относительно слабую связь с объединенной энергосистемой северо-запада России через территорию Республики Карелия. При недостаточной пропускной способности в ОЭС Северо-Запада часть мощности Кольской АЭС оказывается "запертой". Объемы "запертой" мощности возрастают при выводе в ремонт любой ЛЭП транзита Кольская ЭС - Карельская ЭС.

Электроэнергетика является одной из немногих отраслей Мурманской области, которая при общем спаде производства увеличила численность промышленно-производственного персонала более чем на 20%. При этом наблюдался рост заработной платы, которая в 1990 - 1991 годах соответствовала средней по промышленности, в 2005 - 2008 годах превышала ее в среднем в 1,5 раза.

Теплоснабжение потребителей Мурманской области осуществляется от многочисленных котельных (около 200 ед. суммарной установленной мощностью около 6,5 тыс. Гкал/ч) и пяти ТЭЦ, из которых только на одной – Апатитской ТЭЦ филиала «Кольский» ОАО «ТГК 1» – выработка тепла и электроэнергии осуществляется наиболее эффективным комбинированным способом.

Для региона характерен высокий уровень централизации теплоснабжения. ТЭЦ и котельными области с единичной мощностью более 200 Гкал/ч производится около 85% теплоэнергии.

Общее потребление топливно-энергетических ресурсов (далее - ТЭР) в 2008 г. в Мурманской области составило примерно 8,9 млн. т., что соответствовало 70% от уровня 1991 г. Около половины ТЭР представляет топливо, в котором до 60% - топочный мазут. С учетом моторных топлив нефтепродукты в расходной части баланса топлива составляют более 80%. Более половины всего расходуемого в Мурманской области топлива идет на производство тепла и электроэнергии и примерно 30% поступает на производственные (технологические) нужды предприятий.

Мурманская область не располагает собственной топливной базой, и топливоснабжение практически на 100% осуществляется за счет его завоза. Поставщиками нефтепродуктов являются нефтеперерабатывающие заводы Республики Коми, Ярославля, Киришей, Башкортостана, Самары, Волгограда, Нижнего Новгорода.

Большие расстояния и рост тарифов на перевозку, износ производственных фондов топливопроизводителей (по

нефтеперерабатывающим заводам он достигает 80%) определяют высокие цены на привозное топливо.

По данным основных предприятий-потребителей энергоресурсов, на долю которых приходится до 90% потребляемой электроэнергии в промышленности Мурманской области, заметных изменений в электропотреблении предприятий в перспективе не предвидится. Более того, нестабильная экономическая ситуация в стране и кризис на мировых финансовых рынках привели к тому, что ряд крупных промышленных предприятий региона сократил потребление энергии, остановив часть своих производственных мощностей. Следовательно, прогнозировать рост в энергопотреблении области в перспективе не приходится.

Вместе с тем, с учетом диверсификации промышленного производства области, ускоренного развития малого и среднего бизнеса, возрождения ВПК и флота, появления новых производств при освоении месторождений углеводородного сырья шельфа арктических морей и организации его переработки на территории области есть все основания рассчитывать на стабильный ежегодный прирост в энергопотреблении в 2,0 - 2,5% (исключая кризисные годы), при котором уровень 1991 г. будет достигнут в пределах 2013 - 2014 гг. При этом общее потребление ТЭР оценивается в 90% от уровня 1991 г., теплоэнергии – в 83%. Удельный вес электроэнергии в общем объеме потребляемых ТЭР возрастет с 43 до 50%.

Таким образом, топливно-энергетический комплекс Мурманской области характеризуется:

- общим снижением потребления электроэнергии и топлива в регионе, которое происходит из-за кризиса на мировых финансовых рынках, но более низкими темпами, чем спад промышленного производства. В результате растет энергоемкость валового регионального продукта;
- избытком генерирующих мощностей энергосистемы (в частности, в гидроэлектроэнергетике);
- отсутствием собственных источников производства органического топлива (мазута и угля) и 100-процентным его завозом извне.

В этих условиях основной задачей является повышение энергообеспеченности Мурманской области за счет:

- модернизации Кольской АЭС с целью продления сроков службы энергоблоков и повышения ее ядерной и радиационной безопасности;
- реализации комплекса организационно-технических мероприятий по началу строительства КАЭС-2 не позднее 2010 года;
- осуществления мероприятий по газификации Мурманской области и снабжению продуктами нефтепереработки за счет собственных источников;
- стимулирования использования более чистых видов топлива и возобновляемых источников энергии (энергии воды, ветра и т. п.);

- повышения эффективности систем теплоснабжения, в том числе и за счет широкого использования электроэнергии для отопления и горячего водоснабжения.

Для сохранения устойчивого развития ТЭК Мурманской области в первую очередь необходимо:

- сохранение созданного потенциала электро- и теплогенерирующих мощностей и систем энергоснабжения и его модернизация (реконструкция);

- создание и развитие новых отраслей ТЭК и повышение энергообеспеченности области за счет освоения месторождений углеводородов шельфа Баренцева моря, в том числе строительство нефтеперерабатывающего завода;

- повышение роли местных энергоресурсов и малой энергетики, освоение нетрадиционных источников, а также повышение надежности функционирования систем энергоснабжения за счет развития локальных сетей;

- повышение эффективности источников электро- и теплоснабжения за счет модернизации действующих источников, ликвидации неэффективных и создания новых, отвечающих современному техническому уровню, более высоким КПД и достаточно быстрым сроком окупаемости капиталовложений;

- снижение потерь при производстве и распределении энергии за счет развития системообразующих и распределительных электрических сетей, улучшения теплоизоляции тепловых сетей, отрегулированности их режимов и внедрения приборов учета и контроля.

Основным инструментом для сохранения устойчивости производственных комплексов ТЭК Мурманской области должен стать рынок энергоресурсов, регулируемый за счет:

- ценовой и налоговой политики для устранения дисбаланса цен на энергию и перекрестного субсидирования;

- разработки необходимых нормативных документов регулирования рынка энергоносителей в интересах потребителей и поставщиков, с учетом социально направленной экономической политики и ухода от затратной идеологии;

- поощрения энергосбережения и снижения энергоемкости производимой продукции;

- поддержки инвестиций на развитие отрасли за счет самофинансирования и привлечения сторонних инвесторов, в том числе иностранных.

### **Список литературы:**

1. Кибиткин А.И. Устойчивость сложных экономических систем в условиях рынка / А.И. Кибиткин. – Апатиты: Изд-во Кольского научного центра РАН, 2000. – 197 с.
2. Кибиткин А.И. Развитие производственных комплексов как сложных экономических систем / А.И. Кибиткин, Т.Н. Труничева. – СПб: ОЦЭиМ, 2005. – 96 с.
3. Энергетика России: стат.сборник / А.В. Захаров. –М., 2009. – 276 с.

## **Сравнительный анализ динамики промышленного производства региона по отраслям на примере Мурманской области**

**Бутусова Е.А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Бухгалтерского учёта, анализа и аудита», e-mail: revsoteya@yandex.ru)

**Annotation:** A dynamics of the industrial branches of Murmansk region for last five years in comparison with the dynamics of industrial branches of Russian Northwest and the Russian Federation in whole has been examined in the paper. The features of regional dynamics have been investigated. An influence of the current economic crisis on industrial dynamics of Murmansk region has been analyzed.

Особенностью данных, характеризующих социально-экономическое развитие региона, является сравнительно низкий темп поступления текущей информации. Традиционно данные поступают с интервалом в один квартал, реже с интервалом в месяц. При этом дополнительно наблюдается задержка на обработку и представление данных не менее одного месяца по окончании отчётного периода. Поэтому данные по региональной экономике представляют собой относительно короткие ряды динамики, исследование которых традиционными методами факторного и регрессионного анализа весьма затруднено. Применение спектральных методов анализа возможно только при дополнительном проведении процедур исключения тренда и устранения случайного шума в процессе. Последние действия представляются весьма сомнительными, так как шум в динамических системах часто является порождением детерминированных процессов и отличить его от случайного шума статистическими методами на коротких выборках практически не возможно.

В работе (1) предложен метод анализа коротких рядов динамики, характерных для региональной экономики на основе время-частотного анализа высокого разрешения с последующей динамической оценкой результатов анализа путём частичной реконструкции фазового пространства через процедуру вложения, которую предложено называть анализом формы. Метод не чувствителен к трендам и изменениям амплитуд в достаточно широких диапазонах значений трендов и скачков амплитуд.

В настоящей работе мы рассматриваем результаты применения метода к анализу динамики индекса промышленного производства Мурманской области по отраслям: раздел С «Добыча полезных ископаемых», раздел D «Обрабатывающие производства», раздел E

«Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» и совместно разделы С, D, E. Кроме того, в дополнение к работе (1) нами предложено провести сравнительную оценку динамики индекса промышленного производства Мурманской области и индекса промышленного производства Северо-запада России, а так же национального индекса промышленного производства (Российская Федерация в целом). Сравнительная оценка спектров формы процессов нами проведена в первом приближении на основе использования традиционных методов корреляционного анализа, хотя исчерпывающее сравнение спектров формы возможно только на основе методов сравнения рельефов поверхностей, что само по себе представляет сложную математическую проблему.

На рисунке 1 представлены результаты динамического анализа индекса промышленного производства по разделам для Мурманской области за период 58 месяцев с января 2004 года. Периоды на рисунке указаны в месяцах.

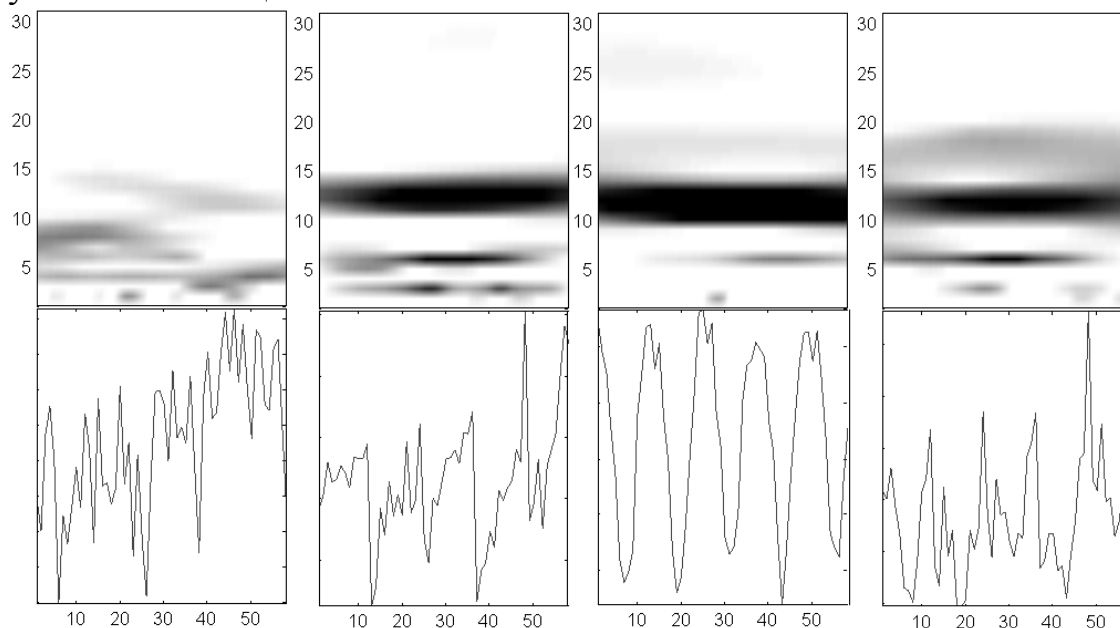


Рис.1

Динамический анализ индекса промышленного производства Мурманской области (слева на право: разделы С; D; E; совместно С, D, E)

Из рисунка видно, что основным периодом для раздела E является сезонный период 12 месяцев. Тот же период проявляется и для раздела D, но это связано не только с сезонным фактором, но и с увеличением показываемого объёма работ к окончанию года в связи с планируемым фактическим спадом производства за счёт продолжительных новогодних праздников. Для раздела D характерна также квартальная и полугодовая цикличность, что связано с особенностями планирования и с сезонным фактором отпусков. Особый характер имеет динамика раздела С для Мурманской области. В национальном масштабе по этому разделу

наблюдается выраженный сезонный цикл, что связано просто с условиями добычи. В зимний период добыча, особенно при использовании открытых горных работ, должна снижаться. Однако в Мурманской области такой цикличности не наблюдается, и только к концу периода наблюдений проявился цикл близкий к полугоду, но также без выраженной сезонной привязки. Характер цикличности производства в добывающих отраслях региона не характерен для национальной экономики России и требует дополнительного исследования причин, вызывающих своеобразный характер цикличности.

В заключении нами был проведён сравнительный анализ динамики производства по отраслям для Мурманской области, Северо-западного региона и для Российской Федерации в целом. Результаты представлены в таблице 1. Корреляционная мера сходства рассчитывалась для разных конечных дат в целях оценки чувствительности к влиянию глобального экономического кризиса экономики региона. В октябре 2008 года (рис.1) наблюдалось полное сходство динамики по разделам D и E, но наблюдалось расхождение по разделу C особенно в национальном масштабе. В декабре 2008 года расхождения по разделу C усилились, так как в Мурманской области в ноябре 2008 года произошло резкое снижение месячной добычи (более чем в два раза) с последующим частичным восстановлением (примерно на 50%) в декабре. Появились расхождения в динамике и по разделу D, что также может быть проявлением кризисных явлений в экономике.

Таблица 1

Корреляция индекса промышленного производства Мурманской области по отраслям с Северо-западом России и с Российской Федерацией в целом

Дата	Раздел	Северо-запад	Российская Федерация
октябрь 2008 г.	C	0,85	0
	D	1	1
	E	1	1
	C,D,E	0,33	0,52
декабрь 2008 г.	C	0,1	0
	D	0,57	0,425
	E	1	1
	C,D,E	0,18	0,62

В работе показана эффективность использования динамических, а не только статистических подходов к анализу социально-экономических процессов в региональной экономике, особенно в условиях кризиса, требующих немедленного принятия организационных и политических решений, несмотря на ограниченный объём информации.

### Список литературы:

1. Бутусова, Е.А. Применение новых методов исследования в анализе показателей региональной экономики / Е.А. Бутусова, А.И. Прыгунов // Вестник МГТУ: труды Мурм. гос. техн. ун-та.- 2008.- Т. 11, №2.- С. 211-221.



## **Распределение полномочий по уровням государственной власти Российской Федерации**

**Воробьев Б.Г.** (г. Мурманск, МАЭУ, кафедра «Экономики и управления»,  
e-mail: rectorat@maem.ru)

**Annotation:** Federal state system stipulates the allotment of the RF subjects with their own competence in the sphere of budget activity. This results in troubles and consequently in the necessity to improve interbudget relations.

Федеративное устройство государства обуславливает наделение субъектов РФ собственной компетенцией в сфере бюджетной деятельности, что, однако, не означает их полной автономии от федерального центра. Бюджетные права субъектов Федерации и России как единого государства тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены. Для развития федеративных отношений принципиальное значение имеет закрепленный статьей 5 Конституции РФ принцип равенства субъектов РФ во взаимоотношениях с федеративным центром.

На протяжении последних лет активно проводятся реформы, направленные на развитие федеративных отношений и создание эффективной системы разграничения полномочий между органами власти Российской Федерации и органами власти субъектов РФ. Межбюджетные отношения были существенно преобразованы путем разграничения расходных обязательств и доходных источников между уровнями власти. Впервые законодательно определено делегирование субъектам РФ ряда федеральных полномочий с предоставлением субвенций из федерального бюджета, усовершенствована система оказания финансовой помощи бюджетам различных уровней бюджетной системы. В то же время, несмотря на достигнутые результаты, в системе межбюджетных отношений остаются серьезные изъяны. Принятые государством меры не привели к ощутимым результатам в сокращении различий между субъектами РФ по уровню их бюджетной обеспеченности. Не достаточно эффективны меры по увеличению доходной части бюджетов регионов (4, с. 177).

Органы государственной власти субъекта Российской Федерации по предметам ведения субъектов Российской Федерации самостоятельны. Самостоятельность в осуществлении каких-либо полномочий подразумевает наличие независимости в принятии решений. Как правило, реализация публичных, государственных полномочий требует соответствующего финансового обеспечения, без которого, указанные

органы государственной власти не будут эффективными и реализация их полномочий не будет достигать заданной цели (6, с. 37).

Основным источником финансового обеспечения органов государственной власти субъекта Российской Федерации по предметам ведения субъектов Российской Федерации, как правило, выступает собственный бюджет, одновременно являющийся атрибутом самостоятельности соответствующих органов государственной власти. В то же время наличие собственного бюджета у субъекта Федерации не означает вторжение в компетенцию Российской Федерации. Данный аспект связан с тем, что согласно п. "ж" ст. 71 Конституции РФ финансовое, валютное, кредитное регулирование находится в ведении Российской Федерации (5, с.132).

Закрепленный российской Конституцией принцип единства экономического пространства (ч. 1 ст. 8) предопределяет проведение единой финансовой политики и, соответственно, наличие единой финансовой системы, включая бюджетную и налоговую. При этом органы государственной власти субъектов Российской Федерации участвуют в финансовых, валютных и кредитных отношениях, имеющих общедоказательное значение, в той мере и постольку, в какой и постольку это предусмотрено и допускается федеральными законами, иными правовыми актами федеральных органов государственной власти.

Отнесение финансового, валютного, кредитного регулирования к ведению Российской Федерации не препятствует органам государственной власти субъекта Российской Федерации в пределах своих полномочий осуществлять меры по мобилизации и расходованию собственных финансовых ресурсов.

В соответствии с нормами БК РФ (ст. 6) под субвенцией понимаются бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации на безвозмездной и безвозвратной основах на осуществление определенных целевых расходов (1). Данные бюджетные средства применительно к финансовому обеспечению осуществления полномочий органов государственной власти субъекта Федерации по предметам ведения субъектов РФ можно считать как:

- дополнительный источник финансового обеспечения полномочий органов государственной власти субъекта Российской Федерации;
- источник финансовых, бюджетных средств, не обремененный условиями его оплаты (процентов за пользование), т.е. характер безвозмездности, и условиями обязательного возврата, так как имеет безвозвратную основу.

Самостоятельное осуществление органами государственной власти субъектов России полномочий по реализации собственного бюджета означает наличие процедуры контроля, в том числе и самоконтроля.

Например, органы законодательной ветви власти субъекта РФ осуществляют контроль за исполнительными органами субъекта Российской Федерации при реализации бюджетных средств. При этом данный контроль нельзя относить к категории вторжения одних органов власти субъекта РФ в область полномочий других органов власти (2, с. 208).

В соответствии со ст. 72 Конституции РФ в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации находятся:

- обеспечение соответствия конституций и законов республик, уставов, законов и иных нормативных правовых актов краев, областей, городов федерального значения, автономной области, автономных округов Конституции Российской Федерации и федеральным законам;
- защита прав и свобод человека и гражданина; защита прав национальных меньшинств; обеспечение законности, правопорядка, общественной безопасности; режим пограничных зон;
- вопросы владения, пользования и распоряжения землей, недрами, водными и другими природными ресурсами;
- разграничение государственной собственности;
- природопользование; охрана окружающей среды и обеспечение экологической безопасности; особо охраняемые природные территории; охрана памятников истории и культуры;
- общие вопросы воспитания, образования, науки, культуры, физической культуры и спорта;
- координация вопросов здравоохранения; защита семьи, материнства, отцовства и детства; социальная защита, включая социальное обеспечение;
- осуществление мер по борьбе с катастрофами, стихийными бедствиями, эпидемиями, ликвидация их последствий;
- установление общих принципов налогообложения и сборов в Российской Федерации;
- административное, административно-процессуальное, трудовое, семейное, жилищное, земельное, водное, лесное законодательство, законодательство о недрах, об охране окружающей среды;
- кадры судебных и правоохранительных органов; адвокатура, нотариат;
- защита исконной среды обитания и традиционного образа жизни малочисленных этнических общностей;
- установление общих принципов организации системы органов государственной власти и местного самоуправления;
- координация международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации, выполнение международных договоров РФ.

Все вышеперечисленные полномочия органов государственной власти российских регионов по предметам совместного ведения осуществляются данными органами самостоятельно за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации. В случаях, когда из федерального бюджета Российской Федерации предоставляется субвенция, характер расходов приобретает целевую направленность. То есть здесь речь идет о тех случаях, когда в соответствии с федеральными законами осуществление вышеуказанных полномочий может дополнительно финансироваться за счет средств федерального бюджета и федеральных государственных внебюджетных фондов, в том числе в соответствии с федеральными целевыми программами.

Федеральные органы государственной власти оставляют за собой право регулирования процесса предоставления субвенций в зависимости от определенных условий. Ими являются случаи необходимости создания новых региональных органов государственной власти, государственных учреждений субъекта, а также осуществления дополнительных бюджетных инвестиций, платежей из регионального бюджета гражданам и юридическим лицам, увеличения штатной численности государственных гражданских служащих субъекта Федерации и работников государственных учреждений субъекта (3, с. 26).

Таким образом, в случае, если органы государственной власти субъектов РФ при получении переданных государственных полномочий не несут особых финансовых нагрузок, то федеральные органы государственной власти вправе не предоставлять соответствующего дополнительного финансирования.

### **Список литературы:**

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации ФЗ № 145 , от 17.06.1998 (от 6.12.2007 N 333-ФЗ)
2. Годме, П. Финансовое право [Текст] // П.Годме - Прогресс, 1978. - С. 201
3. Пансков, В.Г. О налоговых преференциях [Текст] / В.Г. Пансков // Налоговый вестник. - 2004. - № 5. - С. 26
4. Тюрин П.Ю., Мурзаков А.П. Бюджет и бюджетные правоотношения муниципальных образований Российской Федерации [Текст] / Под ред. А.П. Мурзакова - Саратов, - 2005. - С. 177
5. Селюков, А.Д. Правовое регулирование межбюджетных отношений / Актуальные проблемы правового регулирования социально-экономических отношений [Текст] / Сборник. Вып.2. / Под ред. А.Д. Селюкова. – М. : Социум, - 2007. - С. 132
6. Фадеев, Д.Е. Совершенствование бюджетного федерализма и стабилизация рыночных отношений [Текст] / Д.Е Фадеев // Журнал

российского права. - 2001. - № 11. - С. 37.

## Проблемы развития электроэнергетики европейского Севера России в условиях рынка

**Гасникова А.А.** (з. Апатиты, Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина КНЦ РАН, e-mail: [agasnikova@iep.kolasc.net.ru](mailto:agasnikova@iep.kolasc.net.ru))

**Annotation:** Problems of electric power industry of the regions of European Russian North are investigated. General problems and problems specific to market are shown. The interdependence of the existing problems is shown. The list of measures to improve the situation is given.

Одним из условий нормального функционирования социально-экономической системы является надежное снабжение потребителей (населения, предприятий, учреждений) электрической энергией. Эту задачу решают предприятия, объединенные в электроэнергетическую отрасль. Роль этой отрасли особенно велика в регионах Севера, так как здесь надежное энергоснабжение необходимо не только для нормальной работы предприятий, но и для обеспечения нормальных условий проживания населения.

Целью данной работы является исследование проблем электроэнергетики регионов европейского Севера России. Выявленные проблемы подвергнуты классификации по двум критериям. По первому критерию они разделяются на характерные для большинства регионов страны и специфические для регионов европейского Севера. По второму критерию проблемы электроэнергетики разделяются на общие и специфические для рыночных условий.

В число рассматриваемых регионов входят Архангельская область и Ненецкий автономный округ, Мурманская область, Республика Карелия и Республика Коми. Эти регионы имеют общие черты:

- холодный климат и большая продолжительность зимнего периода;
- преобладание в структуре промышленности энергоемких отраслей: в рассматриваемых регионах это лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность (Республика Карелия, Архангельская область, Республика Коми), цветная металлургия (Мурманская область), черная металлургия (Республика Карелия), химическая промышленность (Мурманская область), топливная промышленность (Республика Коми, Ненецкий автономный округ) (1);
- удобное расположение по отношению к индустриальным центрам европейской части страны;
- некоторые общие особенности электроэнергетики.

Среди отмеченных особенностей две первые характерны для регионов Севера России в целом. Но третья и четвертая особенности

свойственны именно регионам европейского Севера, что позволяет выделить их в особую группу, отличая от регионов, расположенных в азиатской части страны.

Среди проблем электроэнергетики регионов европейского Севера в первую очередь надо отметить *значительный износ и моральную старость оборудования*. Некоторые энергетические мощности создавались еще в период реализации плана ГОЭЛРО, и теперь они морально устарели, имеют значительный физический износ и, как следствие, низкий КПД. Например, в Мурманской области основное энергетическое оборудование имеет возраст от 15 до 20 лет – 20%, от 20 до 25 лет – 30%, от 25 лет и выше – 50%<sup>2</sup>.

В этих условиях регионы *испытывают дефицит мощности или сталкиваются с угрозой возникновения такого дефицита*. Проблема дефицита мощности особенно характерна для Карелии, которая сама покрывает свои потребности в электроэнергии только на 60 %, а недостающий объем компенсируется поставками энергопроизводящих мощностей Ленинградской АЭС и Кольской АЭС (2). В Мурманской области ситуация иная. Здесь действующие электростанции обеспечивают региональный спрос в полном объеме. Но изношенность оборудования и ожидаемый вывод из эксплуатации в 2018-2019 гг. двух энергоблоков Кольской АЭС делают реальной угрозой возникновения дефицита мощности в перспективе, если своевременно не будут предприняты меры по замене выбывающих мощностей.

Проблемы износа оборудования и дефицита мощности характерны для многих регионов России. Вместе с тем, есть ряд специфических проблем электроэнергетики европейского Севера.

Так, для рассматриваемых регионов характерно *недостаточно диверсифицированное топливоснабжение*. Следует отметить, что тепловые электростанции преобладают в Архангельской области и Республике Коми. В Мурманской области и Республике Карелия значительная часть электроэнергии вырабатывается гидроэлектростанциями, а в Мурманской области еще и Кольской атомной электростанцией. Тем не менее, надежное топливоснабжение важно для всех регионов, поскольку топливо используется для производства не только электрической, но и тепловой энергии. При этом топливно-энергетический баланс некоторых регионов слабо диверсифицирован, то есть в нем доминируют отдельные виды топлива. Например, в Мурманской области в структуре расходуемого котельно-печного топлива около 80 % составляет мазут (3).

К сказанному можно добавить, что близость к месторождениям ископаемых топливно-энергетических ресурсов не является автоматической гарантией надежного топливоснабжения, поскольку

---

<sup>2</sup> По данным Центра физико-технических проблем энергетики Севера КНЦ РАН

компании, занимающиеся разработкой этих месторождений, ориентированы на получение прибыли. В результате может сложиться ситуация, при которой добываемые ресурсы будут направляться на экспорт, минуя российских потребителей. В этой связи интересна ситуация в Архангельской области, граничащей с богатым топливными ресурсами Ненецким автономным округом. В топливно-энергетическом балансе Архангельской области мазут составляет около 30 %, уголь – свыше 25 %, газ – свыше 20 %. Но при этом около 94 % первичных топливно-энергетических ресурсов ввозится из других регионов, и только 6 % приходится на местные виды топлива – дрова и кородревесные отходы (4).

Одной из особенностей регионов европейского Севера является неравномерное размещение производства и потребления электрической энергии при недостаточном развитии сетевого хозяйства. Неравномерное размещение производства и потребления означает их концентрацию в небольшом числе промышленных узлов, при этом в регионах присутствуют малые удаленные потребители, не подключенные к энергосистеме.

Говоря о сетевых ограничениях, необходимо обозначить две проблемы.

Во-первых, *слабое развитие внутрирегиональных магистральных и распределительных электрических сетей*, что накладывает ограничения на подключение новых потребителей и производителей электроэнергии и, в конечном счете, тормозит социально-экономическое развитие регионов.

Во-вторых, *энергосистемы рассматриваемых регионов являются относительно изолированными*, то есть их межсистемные соединения с Единой электроэнергетической системой России обладают недостаточной пропускной способностью. По данным бывшего РАО «ЕЭС России» к относительно изолированным относятся (5):

- зона Архэнерго и Комиэнерго (ограничение 165 МВт при «перетоках» из Вологодского узла; состав своих генерирующих мощностей недостаточен для появления конкуренции и их участие в конкурентном рынке невозможно);

- зона Колэнерго и Карелэнерго (ограничение 550 МВт при «перетоках» в ОЭС Северо-Запада; в составе генерирующих мощностей нет ценообразующих мощностей; закрытие блоков Кольской АЭС сделает этот узел дефицитным).

Все вышесказанное определяет еще одну важную в современных условиях проблему, характерную для регионов европейского Севера, – *ограничение возможности включения генерирующих мощностей в конкурентный рынок электроэнергии*. В принципе, существующие сетевые ограничения уже являются для этого достаточным основанием, но прочие рассмотренные особенности и проблемы регионов еще более



ограничивают возможности функционирования эффективного рынка электроэнергии на территории европейского Севера.

При этом регионы европейского Севера не избежали организационных проблем, характерных для всей страны после реформирования электроэнергетики. К последним относятся *ослабление координации деятельности предприятий электроэнергетики* и *ослабление государственного контроля тарифов в отрасли*.

На рисунке 1 проблемы электроэнергетики регионов европейского Севера представлены во взаимосвязи. Показано, что проблемы, связанные с состоянием производственных фондов, неравномерностью развития электроэнергетики на территории регионов, сетевые ограничения, особенности топливоснабжения обуславливают ограничение возможности включения генерирующих мощностей в конкурентный рынок электроэнергии. Такое ограничение является специфической проблемой, характерной для данных регионов. Вместе с тем, эта проблема сопровождается организационными проблемами, характерными для всей страны.



\*Проблема характерна для многих регионов России

## Рисунок 1 – Проблемы электроэнергетики регионов европейского Севера

Следует отметить разницу проблем, указанных на рисунке 1 справа и слева. Слева обозначены проблемы электроэнергетики, названные общими, то есть такие, которые являлись бы проблемами при любой организации народного хозяйства, будь то рыночная или плановая система. Справа обозначены проблемы, характерные для рыночных условий.

Проведенный анализ показывает, что электроэнергетика регионов европейского Севера России сталкивается с серьезными трудностями. Меры, которые могут быть предприняты для улучшения ситуации, определяются существующими проблемами и обозначены в стратегиях (или в проектах стратегий) социально-экономического развития субъектов Федерации, в других официальных документах и в документах предприятий электроэнергетики, действующих на территориях соответствующих регионов (2, 4, 6-11). Обобщение этих материалов позволяет сформулировать следующий перечень направлений развития электроэнергетики рассматриваемых регионов:

- модернизация существующих и создание новых генерирующих мощностей;
- развитие альтернативной энергетики, включая освоение нетрадиционных возобновляемых источников энергии (в первую очередь, энергии ветра);
- энергосбережение во всех сферах экономики;
- диверсификация топливно-энергетического баланса, перевод электростанций на более экономичные виды топлива, вовлечение в энергобаланс местных топливных ресурсов (например, торфа);
- сетевое строительство, направленное на повышение надежности региональных энергосистем;
- сетевое строительство, направленное на устранение технологических ограничений перетока электрической энергии между региональными энергосистемами.

Приведенный перечень включает меры, направленные на развитие основных производственных фондов и повышение эффективности региональных энергосистем. Для их реализации требуются совместные усилия предприятий электроэнергетики и государства.

Что касается проблем, характерных для рыночных условий, они должны решаться, в основном, на федеральном уровне. Конкретные действия органов государственной власти субъектов Федерации могут включать содействие реализации проектов в сфере электроэнергетики, если эти проекты перспективны с точки зрения повышения энергетической безопасности региона. Региональные власти также могут влиять на тарифы в рамках своих полномочий.

Поскольку ключевые решения о развитии Единой электроэнергетической системы России принимаются централизованно, регион не должен упускать возможности информировать федеральный центр о своих интересах, своих проблемах и видении решения этих проблем.

Можно добавить, что некоторые из представленных задач (такие как, модернизация и создание новых мощностей, энергосбережение) характерны для всех регионов России. Но на Севере они приобретают особую актуальность ввиду повышенной значимости энергоснабжения.

Таким образом, электроэнергетика регионов европейского Севера сталкивается с рядом серьезных проблем, обусловленных как общероссийскими тенденциями, так и особенностями самих регионов. В то же время есть возможности для улучшения ситуации, повышения эффективности работы действующих предприятий отрасли, развития альтернативной электроэнергетики. Для этого требуются совместные усилия предприятий электроэнергетики и государства.

#### **Список литературы:**

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004: Стат. сб. / Росстат. – М., 2005. – С. 440-443.
2. Отчет о выполнении НИР «Разработка концепции социально-экономического развития Республики Карелия на период до 2025 г.». В 2 т. / Институт экономики, Карельский научный центр РАН; Отв. исполнитель: к.э.н. Савельев Ю.В. – Петрозаводск, 2006.
3. Использование топливно-энергетических ресурсов Мурманской области / Федеральная служба государственной статистики и др. - Мурманск, 2005. - 47 с.
4. Проект стратегии социально-экономического развития Архангельской области на период до 2030 года [Электронный ресурс]: ЦСР «Северо-Запад». – Режим доступа: <http://www.csr-nw.ru/content/library/default.asp?shmode=8&ids=44&ida=2031>.
5. Внутренние и внешние ограничения локальных рынков [Электронный ресурс]: ОАО РАО «ЕЭС России». – Режим доступа: <http://www.rao-ees.ru/ru/reforming/show.cgi?tech.htm>.
6. Стратегия социально-экономического развития Мурманской области до 2025 года (краткий вариант) [Электронный ресурс]: КНЦ РАН, 2009. – Режим доступа: <http://economy.gov-murman.ru/strategy/2025.shtml?id=20>.
7. Стратегия экономического и социального развития Республики Коми на 2006-2010 годы и на период до 2015 года: Одобрена постановлением Правительства Республики Коми от 27 марта 2006 г. №45. - Сыктывкар, 2006.

8. Основные положения Стратегии развития ОАО «ТГК-1» [Электронный ресурс]: ОАО «ТГК-1», 2006. – Режим доступа: <http://www.tgc1.ru>.
9. ТГК-2 сегодня и завтра. Стратегия активного роста [Электронный ресурс]: ОАО «Территориальная генерирующая компания № 2». – Режим доступа: [http://www.tgc-2.ru/about/history\\_7.html](http://www.tgc-2.ru/about/history_7.html)
10. Прусакова Н. В. 2006 году ожидается ввод в эксплуатацию воздушной линии электропередач 330 кВ [Электронный ресурс]: Кольская АЭС, 2006. – 9 мар. – Режим доступа: <http://www.kolanpp.ru/ru/info/news/id431>.
11. Распоряжение Правительства РФ от 22.02.2008 № 215-р «О генеральной схеме размещения объектов электроэнергетики до 2020 года»

## Теоретические основы формирования системы управления региональной энергетической безопасностью

Гафуров А.Р. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра « Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: [andrey-0611@yandex.ru](mailto:andrey-0611@yandex.ru)).

**Abstract:** The paper analyses the fundamentals of construction the system of management energy safety. As a result of analysis the author was work up the principles of function and structure of construction the system of management energy safety.

Анализ и процесс разработки системы управления энергетической безопасностью (СУЭБ) региона возможен в рамках теории динамических систем – методологии исследования объектов как системы, что обусловлено, в первую очередь, наличием у нее основных системообразующих принципов: целостности, отражающей функциональную и организационную завершенность системы; внутренней системности структурных элементов, выступающих в виде подсистемы; взаимозависимости системы и внешней среды; структурности как совокупности взаимосвязанных компонентов, обеспечивающих процесс воздействия субъекта управления на объект, переработку входа и выхода и достижения целей системы.

Основой построения СУЭБ региона, может служить классическая система управления, которая согласно теории управления рассматривается как определенный тип взаимодействия между двумя подсистемами, одна из которых в этом взаимодействии находится в позиции субъекта управления (управляющая подсистема, формирующая управляющее воздействие), а вторая – в позиции объекта управления (управляемая подсистема, испытывающая на себе внешние воздействия).

Последовательное воздействие субъекта на объект управления рассматривается как процесс, ориентированный на достижение определенных целей, посредством которого субъект управления целенаправленно посылает объекту управления определенные управляющие команды, содержащие в себе в явном или косвенном виде информацию относительно того, как в дальнейшем должен функционировать объект управления (прямая связь). При этом объект управления, получая эти команды, функционирует, исходя из содержания данных команд (обратная связь) (3).

Система управления энергетической безопасностью функционирует в рамках динамичной, быстроменяющейся среды. Поэтому системный подход в исследовании СУЭБ опирается не только на статические аспекты,

под которыми, как правило, подразумевают ее структуру. Важнейшей стороной СУЭБ является ее динамические составляющие – внутренняя организация, их функциональность, упорядоченность взаимодействия, что, в конечном итоге, определяет целостность всей системы (6).

Следовательно, чтобы своевременно и адекватно отвечать на любые изменения внешней среды, СУЭБ должна сама обладать динамическими свойствами, которые отражают потенциальную возможность изменения свойств системы в целом, а в случае изменения ее элементов – включение в систему новых или исключение существующих, а также изменение уже имеющихся функциональных свойств. Поэтому создание адекватной СУЭБ на длительную перспективу необходимо реализовывать исходя из общесистемных принципов и основных законов управления, служащих фундаментом методологии научных исследований СУЭБ (7).

Структурное построение системы управления энергетической безопасностью, по нашему мнению, целесообразно осуществлять посредством выделения отдельных блоков (совокупности элементов), включающих основные компоненты системы (субъект, объект управления, целевой блок) и связи (прямую и обратную), действующие между ними. Любая система, в том числе и система управления, характеризуется алгоритмом функционирования, направленным на достижение определенных целей, определяющих общие для всех компонентов правила взаимосвязей.

Целевой блок как основа функционирования системы управления определяет необходимость построения «дерева» целей, определения задач, а также приоритетов, позволяющих выделить наиболее значимые направления для своей реализации. Поэтому, исходя из этих целей необходимо сформировать основные приоритеты и ориентиры как текущего, так и перспективного развития системы управления топливо- и энергообеспечением региона. Причем формирование этих приоритетов возможно на основе определения и сопоставления ключевых исключительно важных для конкретного уровня интересов их носителей (государства, общества, региона, личности) и выявления их степени актуальности, общественной значимости (4).

В качестве основных блоков СУЭБ региона, кроме целевого блока (цели, задачи, принципы) и блока субъекта управления, автором были выделены блок объекта управления (внутренние и внешние сферы, порождающие угрозы), блок субъекта управления (организационная структура, иерархия, функции, принципы), блок прямой связи (механизмы, инструменты, меры) и блок обратной связи (мониторинг, индикативный анализ, индикаторы, пороговые значения). Структура системы управления энергетической безопасностью приводится на рисунке 1.

Блок субъекта управления предполагает выявление управленческих звеньев и подразделений в их структурном и иерархичном построении, а

также их основных функций и базовых принципов управления. Основными субъектами в структуре системы управления энергетической безопасностью на региональном уровне являются государственные и муниципальные органы власти, которые в лице исполнительных, законодательных, и судебных органов осуществляют процесс управления посредством реализации конкретных функций, что обусловлено многоплановостью проблем управления энергетической безопасностью региона, касающихся различных сфер деятельности (5).



Рис. 1. Основные блоки СУЭБР

В качестве объектов системы управления энергетической безопасностью выступают сферы, которые порождают угрозы. Для формирования стратегии и тактики обеспечения региональной энергетической безопасности необходимо, прежде всего, определить основные виды угроз и тенденции их изменения во времени, провести классификацию ключевых факторов, влияющих на вероятность возникновения угроз и учитывающих все особенности их возникновения сегодня и возможных в ближайшем будущем.

В целях воздействия на объект управления посредством создания прямой связи, субъектом управления необходимо разработать и реализовать современные экономические, организационные и правовые механизмы, обеспечивающие формирование эффективной структуры производства первичных ТЭР, гарантирующих устойчивость ТЭБ и включающие универсальные инструменты важнейших сфер хозяйственной деятельности: структурно-инвестиционные, денежно-кредитные, налоговые, ценовые, нормативно-правовые, программно-целевые, информационно-статистические, административно-организационные, управленческие и стимулирующие и др.

Помимо прямой связи весьма важна обратная связь как необходимое условие функционирования системы управления, которая сигнализирует о достигнутых результатах и позволяет оценить уровень отклонения системы от заданных субъектом управления параметров и целей.

Характер обратной связи и состояние объекта управления энергетической безопасностью после реализации конкретных целенаправленных воздействий, оценивается на базе создания и развития непрерывного мониторинга за объектами, генерирующими угрозы топливно- и энергоснабжению, что предполагает создание многоуровневой и полномасштабной системы отслеживания динамики всех основных показателей обеспечения топливно-энергетическими ресурсами региона. Для осуществления мониторинга необходимо, во-первых, иметь некоторую систему измерителей угроз и уровней ЭБ – их индикаторов, во-вторых, иметь соответствующую возможностям и потребностям общества систему критических значений этих индикаторов, а в-третьих, постоянно, с определенной периодичностью отслеживать, рассчитывать, и анализировать фактические и ожидаемые значения индикаторов в рамках системы мониторинга ЭБ региона (1; 2).

В целом, предлагается разработать систему управления энергетической безопасностью, адекватную региональной специфике на основе определения блоков и существенных её структурных компонентов.

### **Список литературы:**

1. Воропай Н.И., Клименко С.М., Ковалев С.М. Основные положения мониторинга и индикативного анализа энергетической безопасности России и ее регионов // Иркутск: ИСЭМ СО РАН, 1998 – 60 с.
2. Комплексная методика диагностики энергетической безопасности территориальных образований РФ (вторая редакция). / Татаркин А.И., Куклин А.А., Мызин А.Л., Калина А.В., Литвинов В.Г. и др. – Екатеринбург, 2002. – 80 с. (Препринт, Институт экономики УрО РАН).
3. Малин А.С., Мухин В.И. Исследование систем управления: Учеб. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. - 440 с.
4. Экономическая безопасность России: Учеб./ В. К. Сенчагов, Б, В. Губин, В. И. Павлов и др.; Под ред. В, К. Сенчагова. – М.: Дело, 2005. - 896 с.
5. Мухин В. И. Исследование систем управления. Анализ и синтез систем управления. – М.: Экзамен, 2003. – 384 с.
6. Филипченко А. М. Совершенствование системы обеспечения энергетической безопасности Российской Федерации/А. М. Филипченко //Финансы и кредит. 2004. №30. С. 64 - 76.



7. Фрейдина Е.В. Исследование систем управления: учебное пособие / Под ред. Ю.В.Гусева. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2008. – 367 с.

## Система транспортировки нефти и нефтепродуктов Северо-Запада России

Гончарук Н.В. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «ЭТ и НЭ»),  
e-mail: [void81@mail.ru](mailto:void81@mail.ru)

**Annotation:** In the article the system of the transport of oil and petroleum products of the northwest of Russia is examined.

В Российской Федерации можно выделить три основных направления транспортной системы, по которым идут основные грузопотоки страны и тесно взаимодействуют все виды транспорта: широкое магистральное направление «Восток-Запад» (включает железнодорожные и трубопроводные пути); меридиональное магистральное Центрально-Европейское направление «Север-Юг» с выходом на Украину, Молдову и Кавказ (в основном железнодорожные пути); меридиональное Волго-Кавказское магистральное направление «Север-Юг» (по рекам Волге и Каме, железнодорожным и трубопроводным путям, связывающим Поволжье и Кавказ с Центром, Севером Европейской части страны и Уралом).

Северо-Западный регион занимает уникальное положение, обеспечивая возможность поставки как с европейской, так и с азиатской части России. Располагаемая регионом транспортная инфраструктура включает в себя магистральные трубопроводы, железную дорогу и автомагистрали, а также систему портовых сооружений, танкерного и ледокольного флота, способных обеспечить непосредственный вывоз углеводородного сырья с промыслов морским путем. Часть перевозок осуществляется по комбинированным схемам, с участием нескольких видов транспорта.

В настоящее время поставки нефти осуществляются по двум транспортным направлениям: Балтийскому и Баренцевскому. На мировой рынок нефть поставляется главным образом танкерами, что обеспечивает достаточную гибкость транспортных схем и возможность диверсификации направлений поставок. Балтийское направление обеспечивает экспорт нефти на мировой рынок напрямую с территории Северо-Западного федерального округа и через страны Прибалтики, а Баренцевское - непосредственный экспорт нефти с территории Северо-Запада.

Железнодорожный транспорт всегда играл значительную роль в экспортных поставках из региона, устойчиво обеспечивая пропускную способность 20-25 млн т. Суммарная пропускная способность

трубопроводного и железно дорожного транспорта Северо-Запада в начале 2005 г. превысила 90 млн т.

Морской транспорт Северо-Запада обеспечивает непосредственный вывоз нефти и регионов добычи, расположенных на севере Тимано-Печорской нефтегазоносной провинции, шельфе Балтийского моря, а также в Западной Сибири. Так, за последние пять лет морской экспорт российской нефти вырос с 300 до 1500 тыс т..

Крупнейшим в стране по значимости транспортной инфраструктуры для реализации экспортного потенциала России является Северо-Западный федеральный округ, обеспечивающий перевозки нефти из различных регионов нефтедобычи.

Современная сеть нефтепроводов Северо-Запада России состоит из трубопроводов следующих направлений: Альметьевск-Нижний Новгород-Рязань-Москва; Нижний Новгород-Ярославль-Кириши; Балтийская трубопроводная система (Ярославль-Приморск), соединяющая Тимано-Печорскую и Западно-Сибирскую нефтегазоносные провинции с нефтепортом на Балтийском море.

Новым центром нефтедобычи в Северо-Западном регионе является Тимано-Печорская нефтегазоносная провинция (ТПП), расположенная на территориях Ненецкого автономного округа и Республики Коми, а также на прилегающих к ней акваториях Печорского и Баренцева морей. Здесь сконцентрированы основные запасы углеводородов Северо-Запада России. Транспортная инфраструктура региона определяется прежде всего центрами нефтедобычи на данных территориях.

Морской транспорт представлен танкерным и ледокольным морским флотом, осуществляющий деятельность на Северо-Западе России, включает в себя следующие пароходства: Танкерный флот ОАО «Мурманское морское пароходство»; Танкерный флот ОАО «Лукойл-Арктик-Танкер»; Ледокольный флот.

В настоящее время на территории Северо-Запада расположено несколько портовых терминалов, обеспечивающих перевалку нефти и нефтепродуктов: Светлый (терминал в порту Светлом Калининградской области), Варандей (в 4 км от поселка Варандей на Баренцевом море), Высоцк (терминал расположен на Балтийском море).

Доля железнодорожных перевозок, достигавшая в отдельные периоды 47 % общего грузопотока СЗФО, в последние годы существенно сократилась. Объемы перевозок в рамках проектов, использующих железнодорожный транспорт для сохранения качества сырья (главным образом через Калининград), зависят от величины дифференциала к цене реализации и будут привлекательны до тех пор, пока поправка к цене нефти за ее качество будет существенно превышать растущие транспортные расходы и увеличение вывозной пошлины.

Северо-Западный федеральный округ является крупнейшим в стране по значимости транспортной инфраструктуры для реализации экспортного потенциала России. Стратегическое значение этого региона в перспективе еще больше усиливается в связи с начавшимся строительством новых российских морских портов в Балтийском бассейне и расширением существующих. Одним из важнейших грузов, перевозимых с участием железнодорожного транспорта, являются нефтегрузы.. Создание новых портовых мощностей будет способствовать росту объемов железнодорожных перевозок грузов в рассматриваемом регионе, в связи с чем одной из основных задач становятся развитие и совершенствование железнодорожной инфраструктуры.

#### **Список литературы:**

1. Ильинский А.А., Мнацаканян О.С., Череповицын А.Е. «Нефтегазовый комплекс Северо-Запада России: стратегический анализ и концепции развития».- СПб.: Наука, 2006г., 474 с.
2. Кутузова М.А. «Норвежские технологии в российских проектах»// Нефть России, 2007г., №5

## **Жилой фонд в Российской Федерации: структура, характерные особенности**

**Горобченко Е.А.** (г. Уфа, Башкирский Государственный Университет, кафедра национальной экономики, e-mail: adam\_i\_eva@inbox.ru)

**Annotation:** One of the most prioritive needs in the life – to have a dwelling. The peculiarity of dwelling is in the difference from product, circulating in the consumers market. There is a result of characteristics of dwelling market research shown and its usual peculiarities distinguished in the article.

Одна из наиболее приоритетных потребностей в жизни людей - это наличие жилья. Характерная особенность жилья состоит в его отличии от товара, обращающегося на потребительском рынке. Законодательством Российской Федерации совокупность всех жилых помещений находящихся на ее территории объединена в понятии «Жилищный фонд»:

Жилищный фонд - совокупность всех жилых помещений независимо от форм собственности, включая жилые дома, специализированные дома (общежития, гостиницы-приюты, дома маневренного фонда, жилые помещения из фондов жилья для временного поселения вынужденных переселенцев и лиц, признанных беженцами, жилые помещения из фонда жилья для временного поселения граждан, утративших жилье в результате обращения взыскания на жилое помещение, которое приобретено за счет кредитов банка или иной кредитной организации либо средств целевого займа, предоставленного юридическим лицом на приобретение жилья, и заложено в обеспечение возврата кредита или целевого займа, специальные дома для одиноких и престарелых, дома-интернаты для инвалидов, ветеранов и другие), квартиры, служебные жилые помещения, иные жилые помещения в других строениях, пригодные для проживания (1).

В зависимости от формы собственности жилищный фонд подразделяется на:

- 1) частный жилищный фонд - совокупность жилых помещений, находящихся в собственности граждан и в собственности юридических лиц;
- 2) государственный жилищный фонд - совокупность жилых помещений, принадлежащих на праве собственности Российской Федерации (жилищный фонд Российской Федерации), и жилых помещений, принадлежащих на праве собственности субъектам Российской Федерации (жилищный фонд субъектов Российской Федерации);

3) муниципальный жилищный фонд - совокупность жилых помещений, принадлежащих на праве собственности муниципальным образованиям.

В зависимости от целей использования жилищный фонд подразделяется на:

1) жилищный фонд социального использования - совокупность предоставляемых гражданам по договорам социального найма жилых помещений государственного и муниципального жилищных фондов;

2) специализированный жилищный фонд - совокупность предназначенных для проживания отдельных категорий граждан и предоставляемых по правилам раздела IV Жилищного Кодекса жилых помещений государственного и муниципального жилищных фондов;

3) индивидуальный жилищный фонд - совокупность жилых помещений частного жилищного фонда, которые используются гражданами - собственниками таких помещений для своего проживания, проживания членов своей семьи и (или) проживания иных граждан на условиях безвозмездного пользования, а также юридическими лицами - собственниками таких помещений для проживания граждан на указанных условиях пользования;

4) жилищный фонд коммерческого использования - совокупность жилых помещений, которые используются собственниками таких помещений для проживания граждан на условиях возмездного пользования, предоставлены гражданам по иным договорам, предоставлены собственниками таких помещений лицам во владение и (или) в пользование.

Общая площадь жилищного фонда Российской Федерации составляет 3058 млн. кв. метров.

Структурные изменения, происходящие на территории РФ, свидетельствуют о том, что работа по передаче государственного (ведомственного) жилищного фонда в муниципальную собственность проводится активными темпами и колеблется от 1,1% до 5,6% (2).

В Российской Федерации 81,1% жилья находится в частной собственности. Частная форма собственности преобладает в жилищном секторе во всех регионах.

При исследовании характеристик жилого фонда, можно выделить особенности, дающие возможность отличить жилье от других товаров. К ним относятся:

1) Неоднородность жилого фонда: это различия по размеру, местоположению, времени постройки, внутренней планировке, отделке и коммунальным удобствам.

2) Стационарность места нахождения: жилье является недвижимым объектом, что привязывает людей к определенному месту жительства, со своей инфраструктурой. При условии переезда очень высоки издержки: помимо существенной денежной стоимости самого переезда существуют

также "психологические" издержки, связанные с расставанием с привычным окружением – школой, магазинами и друзьями.

3) Долговечность жилья: при условии бережной эксплуатации, своевременной реконструкции и проведении планового ремонта жилье служит не одному поколению.

4) Относительная дороговизна жилья: не каждая семья, со среднестатистическим уровнем дохода может позволить себе приобретение жилья в собственность, обычная семья должна взять немалый заем.

Следует остановиться на каждой из указанных особенностей более подробно.

Жилой фонд неоднороден в том смысле, что каждому жилищу присущ свой набор характеристик, как по структурным особенностям, так и по месту нахождения.

Жилье может обладать различными потребительскими свойствами: степенью новизны, архитектурным стилем, внутренней планировкой, материалом изготовления, отделкой, сроком службы и т.д.

Спрос на конкретную квартиру формируется под воздействием факторов их месторасположения в структуре этажности здания, размещения на лестничной площадке, внутренней планировке, отделке (4, с.126).

Поскольку жилье недвижимо, особое значение приобретает его местоположение, даже при совпадении внешних эксплуатационных свойств оно может различаться местоположением по отношению к социально-бытовой, инженерной и дорожно-транспортной инфраструктуре. Существенным фактором является экологический аспект.

Прочная связь объекта с землей, со своим окружением оказывает сильное влияние на его цену и вынуждает применять очень ограниченный круг маркетинговых инструментов. Например, покупатель всегда должен лично осмотреть объект (его нельзя ему доставить), а фотографии не всегда хорошо отражают природно-ландшафтное расположение, красоту места.

Для многих семей изменения в потреблении жилья связаны с переездом в другое жилище, что также является важной особенностью. Издержки такого переезда высоки: помимо прямых затрат на перевозку мебели, одежды и кухонного оборудования существуют косвенные издержки, связанные с утратой привычного окружения – людей, школ, магазинов, т.е. переезд в новый район нарушает структуру социальных и потребительских отношений, а это существенная нагрузка на семью. Таким образом, в поведении покупателя всегда присутствует сильный психологический фактор, связанный с переездом на новое место жительства, который необходимо учитывать участникам рынка недвижимости. Семья пойдет на смену жилья, если выгода от переезда

значительно превосходит связанные с ним издержки или если изменение в доходе или цене жилья достаточно велико и позволяет оправдать расходы на переезд, а также, если есть неудовлетворенность существующим жилищем (3).

Из-за больших издержек переезда семьи в своем выборе жилища исходят из постоянного или долгосрочного дохода (ожидаемого дохода в течение нескольких лет). Учитывая стоимость переезда, семья обосновывается в жилище надолго. Поэтому для оценки эластичности спроса на жилье по доходу (процентного изменения потребления жилья, поделенного на процентное изменение дохода) необходимо знать постоянный (долгосрочный) доход семьи, а не доход за какой-то отдельный год.

Жилье более долговечно, чем большинство других товаров. Если за ним обеспечен надлежащий уход, оно служит, не теряя при этом своей рыночной стоимости. С течением времени жилища разрушаются, но это происходит относительно медленно вследствие чего на рынок поступает большое количество "старого" жилья. Следует отметить, что в России более половины жилищного фонда находится в технически неисправном состоянии. Средний износ домов уже превышает 50 процентов.

В 2007 году в целом по стране было капитально отремонтировано лишь 30,6 млн. кв. метров или 1% от всего жилищного фонда при нормативной потребности 4-5%. Слабыми темпами капитальный ремонт проводится практически во всех регионах. Как положительный фактор следует отметить возросший объем ремонтируемого жилья в Камчатском крае – 4,4%, Мурманской области – 3,7%, Магаданской области – 3,0% (2).

Объем ветхого и аварийного жилищного фонда в целом по Российской Федерации составляет 99,1 млн. кв. метров или 3,2%. Наиболее высок удельный вес такого жилья в Магаданской области – 10,3%, Амурской области – 7,4%, Архангельской области – 8,2%, Тюменской области – 6,1% и Камчатском крае – 4,5%.

Основными причинами выбытия жилья являются: физический износ (52 %), переоборудование под нежилые цели (28 %), стихийные бедствия (11 %) и реконструкция (9 %). Владелец жилища может контролировать темпы его физического износа. У него имеются для этого стимулы, потому что обслуживание и ремонт повышают качество жилищных условий, обеспечиваемых данным жилищем. Покупатели готовы больше платить за него, т.е. улучшение технического обслуживания повышает квартплату и рыночную стоимость.

В то же время высокая стоимость жилья ведет к двум последствиям. Во-первых, из-за необходимости крупных инвестиций в домовладение многие семьи арендуют жилье, вместо того, чтобы приобретать его в собственность. Почти десять миллионов семей и одиночек живут в "коммуналках", общежитиях или арендуют площадь у частных лиц, 5 – 6



млн. семей стоят в очереди на улучшение жилищных условий. Но только 1,5 – 2 % нуждающихся в улучшении жилищных условий могут одновременно оплатить стоимость квартиры или дома. Во-вторых, большинство семей со средним доходом используют домовладение как средство накопления. Иными словами, значительная часть их сбережений вложена в жилище. Для приобретения жилья используют сложные финансовые схемы, включающие залог или зачет стоимости прежнего жилья, различные виды ипотек, долевое строительство и другое (3).

Возрождение ипотеки, которая отсутствовала в России семь с половиной десятилетий, стало возможным в связи с переходом к рыночной экономике. Однако, на сегодняшний день, долевое строительство – наиболее распространенный и доступный способ улучшения жилищных условий. Жилье в строящемся доме дешевле аналогичных квартир в готовых домах.

Несмотря на удобство указанных способов приобретения жилья, наибольшее количество сделок по недвижимости все равно приходится на рынок вторичного жилья. Здесь доступные цены, шире выбор месторасположения покупаемой квартиры. Но здесь и выше юридические риски, связанные с неквалифицированностью риэлтерских фирм, подделкой доверенностей на квартиры и так далее.

#### **Список литературы:**

1. Закон РФ "Об основах федеральной жилищной политики" N 4218-1 от 24 декабря 1992 года (в ред. Федеральных законов от 12.01.96 N 9-ФЗ, от 21.04.97 N 68-ФЗ, от 10.02.99 N 29-ФЗ, от 17.06.99 N 113-ФЗ, от 8.07.99 N 152-ФЗ, от 24.12.2002 N 179-ФЗ, от 06.05.2003 N 52-ФЗ).
2. Официальный сайт Министерства регионального развития РФ: <http://www.gosstroy.gov.ru>
3. Сусорова Н.И., Герасимов Б.И., Корчагина О.А. Экономический анализ регионального рынка жилья: Монография/ Под на-уч. ред. д-ра экон. наук, проф. Б.И. Герасимова. – Тамбов; Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2005. - 104 с.
4. Цыганенко В.С. Экономика рынка недвижимости: Учебное пособие. – СПб: СПбГУИТМО, 2008. – 120 с.

## **Электроэнергетика как основная отрасль в обеспечении энергетической безопасности региона: состояние, перспективы отрасли на примере Мурманской области**

**Дрождинина А.И., Петришина О.Н.** (г. Мурманск, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита, МГТУ)

**Аннотация:** В данной статье освещены вопросы по проблеме энергетической безопасности. Рассмотрено значение электроэнергетики для региона на примере Мурманской области, состояние и перспективы развития отрасли в регионе.

**Abstract:** The paper considers the questions of energy security problems. The mean of the power industry for the region on an example of the Murmansk region, the modern condition and prospects development of branch in the region has been taken up.

«Электроэнергетика - базовая отрасль экономики России, обеспечивающая потребности экономики и населения страны в электрической и тепловой энергии, во многом определяющая устойчивое развитие всех отраслей экономики страны...» (1).

Современный этап развития общества влечет за собой постоянно увеличивающийся спрос на электроэнергетические ресурсы, в связи с этим обостряя проблему энергетической безопасности страны.

Согласно «Энергетической стратегии России на период до 2020 года» основными целями развития электроэнергетики являются:

- бесперебойное энергоснабжение экономики и населения страны;
- развитие единой энергосистемы страны и её интеграция с другими евразийскими энергосистемами;
- внедрение новых технологий для повышения устойчивости и эффективности электроэнергетики страны;
- снижение воздействий на окружающую среду (3).

На данный момент существует ряд первоочередных проблем в отрасли: физический и моральный износ основных фондов (свыше 60-65% в целом по России), ограниченность проводимости электросетей, неэффективное использование генерирующих мощностей.

Согласно «Генеральной схеме размещения объектов электроэнергетики до 2020 года» в перспективе потребность в капиталовложениях к 2020 году составит:

- на развитие электростанций - 4873,5 млрд. рублей, в том числе на гидроэлектростанции – 1137,7 млрд. рублей; атомные электростанции – 1475,2 млрд. рублей; тепловые электростанции – 2260,6 млрд. рублей;

- на развитие электросетей – 9078,8 млрд. рублей, в том числе на новое строительство – 5756,9 млрд. рублей (4).

Источниками инвестиций послужат как собственные средства генерирующих компаний (амортизация, прибыль и прочие источники), так и привлеченные средства (кредиты, эмиссия акций и прочие). Но особо крупные инвестиции возможно привлечь за счет реформирования отрасли и проведения государственной тарифной политики.

Начиная с 1990 года Россия пошла по пути реформ, в том числе и в области электроэнергетики. Целью реформирования электроэнергетики стало повышение эффективности предприятий отрасли. В связи с этим меняется структура отрасли: вместо прежних вертикально-интегрированных компаний, создаются структуры, специализирующиеся на отдельных видах деятельности, что создает условия для развития рынка электроэнергии, функционирующего на основе спроса и предложения.

Реорганизация ОАО РАО «ЕЭС России» стало завершением реформирования электроэнергетики. Первый этап реорганизации РАО «ЕЭС России» завершился 3 сентября 2007 года выделением двух первых частных генерирующих компаний – ОАО «ОГК-5» и ОАО «ТГК-5» .

1 июля 2008 года завершился второй этап структурного преобразования активов энергохолдинга (прекращение деятельности головного общества ОАО РАО «ЕЭС России») (5).

Мурманская энергосистема принадлежит ОАО «ТКГ1», целевая структура которой сформирована путем реорганизации в форме присоединения к ней ОАО «Карелэнергогенерация», ОАО «Петербургская генерирующая компания», ОАО «Кольская генерирующая компания», ОАО «Апатитская ТЭЦ» и размещения дополнительной эмиссии акций ОАО «ТГК-1» с оплатой акциями ОАО «Мурманская ТЭЦ».

Топливо-энергетический комплекс Мурманской области является одним из базовых производственных комплексов региона, в котором существенная роль отведена гидроэнергии и атомной энергии (2). Атомную энергию представляет Кольская АЭС суммарной мощностью 1760 МВт по состоянию на 2006 год, которая вырабатывает 40% электроэнергии региона; гидроэнергию – ГЭС суммарной мощностью 1600 МВт, доля которой также 40%; оставшиеся 10% вырабатываются ТЭЦ. В Мурманской области наиболее эффективным комбинированным способом выработка тепла и электроэнергии осуществляется Апатитской ТЭЦ. Объем произведенной и распределенной электроэнергии в 2007 году составил 17555,7 млн.кВт-ч, теплоэнергии 13256,5 тыс.Гкал, что немного ниже по сравнению с 2006 годом (4).

Кольская энергосистема – это относительно старый комплекс с возрастом в среднем 25 лет. По состоянию на конец 2007 года степень изношенности основных фондов составляет 48,5%, что выше, чем в 2006 году на 3,1%; коэффициент обновления при этом составил 4,4%, что ниже

по сравнению с 2006 годом на 3,2%. В 2003-2004 гг. исчерпали проектные ресурсы времени первые два блока Кольской АЭС, а в 2011-2014 гг. подойдет срок для третьего и четвертого блоков. Требуется демонтаж оборудования ТЭЦ, наблюдается недостаточно развитие внутренних магистральных сетей.

Несмотря на это, Мурманская область не является энергодефицитной и значительную часть своей электроэнергии поставляет в республику Карелия и за рубеж (Финляндию, Норвегию на уровне мощности 500 МВт). В перспективе планируется увеличение экспорта электрической энергии и мощности в Финляндию в период 2016-2020 годов в объеме 3 млрд. кВтч и 500 МВт (после 2020 года до 6 млрд. кВтч и 1ГВт), в том числе и с помощью Кольской энергосистемы, что повысит надежность работы протяженного транзита Колэнерго-Карелэнерго-Ленэнерго (1).

Основными потребителями энергоресурсов внутри самой области являются промышленные предприятия (90% всей потребляемой электроэнергии).

**К особенностям области можно отнести то, что она не располагает собственной топливно-сырьевой базой. Снабжение осуществляется за счет поставок нефтеперерабатывающих заводов Республики Коми (Ухта), Ярославля, Киришей (Ленинградская область), Башкортостана, Самары, Волгограда, Нижнего Новгорода. Основные поставки угля осуществляются из Печорского бассейна. Также используются угли Донецкого, Кузбасского месторождений и арктический уголь Шпицбергена, но доля завозимого в область органического топлива ниже по сравнению с другими регионами за счет использования атомной и гидравлической энергии. В актуальности данной проблемы не стоит сомневаться, так как большая часть завозимого топлива используется для производства тепла, работы промышленных и производственных предприятий (2).**

В области планируется развитие системы энергообеспечения на основе различных типов генерирующих мощностей (за счет модернизации Кольской АЭС к 2010 году планируется увеличить мощность до 1833 МВт; за счет строительства новой атомной электростанции Кольская АЭС-2 (4 блока типа ВБЭР 300) планируется увеличить мощность к 2020 году до 1200 МВт) и нового сетевого строительства (за счет строительство сетей протяженностью 77 км от ВЛ 330 кВ Кольская АЭС-2 до ПС Мончегорск и 24 км от ПС Мончегорск до ВЛ 330 кВ Кольская АЭС-2 – для обеспечения выдачи мощности Кольская АЭС; для повышения надежности электроснабжения потребителей северной части Кольской энергосистемы – ПС 330 кВ Мурмаши до ВЛ 330 кВ мощностью 500 МВА, 37 км ПС Оленегорск – ПС Мурмаши и 16 км ПС Мурмаши с заходами на ПС 330 кВ Мурмаши, 8 км и мощность 500 МВА ПС 330 кВ Мурманская с заходами ВЛ 330 кВ ПС Кольская - Серебрянские ГЭС), реконструкция и

модернизация централизованного теплоснабжения (за счет строительства новой теплоэлектростанции Мурманская ТЭЦ-2 к 2020 году планируется увеличить мощность до 540 МВт) (2).

Таким образом, подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что Кольская энергосистема характеризуется:

- изношенностью основных фондов;
- ограниченно развитым рынком электроэнергии;
- слабой развитостью магистральных сетей;
- общим снижением потребления электроэнергии;
- избытком генерирующих мощностей энергосистемы.

В данной ситуации для повышения устойчивости и эффективности энергоснабжения необходимо решить следующие задачи:

- модернизация действующих мощностей и строительство новых объектов энергосистемы (как электростанций, так и электрических сетей);
- повышение энергосбережения - за счет модернизации основных фондов, что поможет увеличить эффективность действующих станций;
- поставка топлива - является одной из первоочередных проблем, так как снабжение области происходит из других регионов;
- развитие энергосистем возобновляемой энергии - область располагает достаточными ресурсами ветровой энергии.

Решение данных поставленных задач возможно за счет:

- привлечения инвестиций (внутренних и внешних);
- эффективной тарифной политики;
- снижения энергоемкости производств области;
- правильно-разработанной нормативной базы.

#### **Список литературы:**

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22 февраля 2008 г. № 215-р «Генеральная схема размещения объектов электроэнергетики до 2020 года».
2. Постановлением Правительства Мурманской области от 20.12.2001 г. №251-ПП «Основные положения Стратегии экономического развития Мурманской области на период до 2015 года». <http://gov.murman.ru/strategy/1.1.shtml>
3. Распоряжение Правительства РФ №1234-р от 28.08.03г об «Энергетической стратегией России на период до 2020 года».
4. Отдельные базовые виды экономической деятельности Мурманской области/Федеральная служба государственной статистики/Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области- Мурманск, 2008 – 116с.

## **Проблемы формирования общей теории морской экономики применительно к прибрежному и промышленному рыболовству**

**Жук В.А.** (г. Мурманск, ООО «Рыбный Альянс», e-mail: [zhuk-v@mail.ru](mailto:zhuk-v@mail.ru))

**Abstract:** The intensification of use of resources of coastal zones causes necessity of formation of the general theory of sea economy which would be engaged in studying of fundamental laws of system of use of the sea and development of methods of management and regulation of economic activities of various users of resources.

Интенсификация использования ресурсов прибрежных зон обуславливает необходимость формирования общей теории морской экономики, которая занималась бы изучением фундаментальных закономерностей системы морепользования и разработкой методов управления и регулирования хозяйственной деятельности различных ресурсопользователей. Необходимость такой науки, как морская экономика обусловлена тем, морская среда как пространственный базис развития различных видов морехозяйственной деятельности имеет ряд особенностей, оказывающих влияние на закономерности функционирования системы морепользования (2).

Понятие "прибрежная зона" (или "береговая зона") эволюционировало в ходе исторического процесса хозяйственного освоения этого пространства. Первоначально ПЗ рассматривалась как всего лишь географическая категория, ее верхние и нижние границы определялись чисто океанографическими факторами - ветровым волнением морской воды, например. Этот архаичный критерий сохранился в СССР до самых последних лет. Однако в большинстве стран по мере индустриализации прибрежных регионов обозначилась тенденция к расширению понятия и, соответственно, пространства прибрежной зоны. Географический критерий делимитации был дополнен экономическим. Дальнейшему развитию этой тенденции, которая выявила себя примерно начале 80-х гг., способствовали два фактора - экология и создание исключительных экономических зон (ИЭЗ). В результате наблюдался процесс установления законодательством стран новых границ ПЗ (1).

В настоящее время в мировой практике делимитации ПЗ нет единообразия. Наиболее отчётливо заявила о себе тенденция к продвижению границы этой зоны с мористой стороны до пределов территориальных вод (12 морских миль). В ряде стран сухопутная граница ПЗ была отодвинута на несколько километров от береговой линии. Отдельные страны включают в состав ПЗ расположенное над ней воздушное пространство

(что оправдано соображениями охраны качества воздуха и популяций пернатых). В целом же можно считать, что процесс эволюции понятия ПЗ продолжается и он еще далек от своего завершения (2,3).

Весьма значительный разброс мнений в части определения пространства ПЗ отмечается в рыбном хозяйстве страны.

Так, применительно к прибрежному рыболовству, рассматриваются следующие варианты ширины прибрежной зоны: 3, 12 и 50 миль. Две первые величины ведут свое происхождение от ширины территориальных вод, т.е. имеют преимущественно правовую основу. В настоящее время установлен официальный статус прибрежной зоны 12 миль (в пределах государственной и таможенной границ Российской Федерации). Граница в 50 миль возникла непосредственно из практики морского промысла - при работе в ее пределах добывающие суда имеют возможность ежедневно возвращаться на берег, доставляя свежий улов непосредственно потребителю. То есть в основном ширина этой зоны сегодня обусловлена уровнем научно-технического прогресса в области техники и технологии промышленного рыболовства и переработки гидробионтов.

Следует также учитывать опыт ведения прибрежного рыболовства, одного из древнейших видов промысла. Большое развитие прибрежное рыболовство получило на Мурманском побережье. Добыча рыбы осуществлялась в 20-40 годы преимущественно в зоне, шириной до 30 миль от берега. Сегодня, по мнению ученых и специалистов в области рыбного хозяйства, можно выделить несколько признаков отнесения морского промысла в Баренцевом море к прибрежному промыслу и установления ширины ПЗ: гидрологические и гидрометеорологические, биологические, правовые и технические (3).

Рациональная организация морской деятельности сегодня особенно важна для Российской Федерации, однако эффективное использование природно-ресурсного потенциала морей и океанов требует синтеза знаний целого комплекса наук при решающей роли экономики. Существуют отраслевые экономические науки: морского транспорта, рыбной отрасли, электроэнергетики, туризма, формируется экономика шельфовой нефтегазодобычи, разрабатываются теоретические положения экономики природопользования в приложении и к морским ресурсам, отдельно развивается теория управления военно-морским флотом (5,6,7).

К числу особенностей морской среды можно также отнести ее кажущуюся изолированность, что, видимо, является первопричиной бытующих суждений о том, что экономическое пространство приморских субъектов Российской Федерации ограничивается лишь сухопутной территорией.

Из других особенностей морской среды можно отметить более высокую динамичность гидросферы, подверженность стихийному влиянию природных процессов, что ведет к большей степени рисков в

морехозяйственной деятельности.

В настоящее время морской природный комплекс рассматривается лишь как источник морских ресурсов. В реальности, это часть социально-экономической системы страны. Тесные естественные, технологические, экономические взаимосвязи между территориальными и морскими хозяйствующими субъектами дополняются экологическими и социальными связями. В составе национальной экономики необходимо решать задачи не только по использованию, но и по восстановлению морских природных ресурсов. На основе системы организационно-экономических инструментов федерального и регионального уровня необходимо формировать единый морехозяйственный комплекс. Теоретической основой для его формирования и регулирования процессов функционирования должна стать морская экономика (3).

Морехозяйственный комплекс имеет сложную организационную структуру, являясь одновременно подсистемой национальной экономики и самостоятельным целостным образованием. На уровне морской зоны целостность подсистемы обеспечивается связями между предприятиями по добыче морских ресурсов в границах акватории морской зоны, а также общей информационной, производственной и социальной инфраструктуры приморского региона (8).

На федеральном уровне определяющее влияние на целостность системы морехозяйственного комплекса оказывают цели национальной морской политики, взаимосвязи с федеральным бюджетом по распределению приоритетов и ресурсов в процессе освоения континентального шельфа, а также внешнеэкономические связи по обеспечению конкурентоспособности российских предприятий на мировых рынках (9).

Стратегической целью экономического обеспечения морской деятельности является формирование благоприятных условий для привлечения внебюджетных источников финансирования, в том числе иностранных инвесторов на основе совершенствования нормативной базы и адресной государственной поддержки инвестиционных проектов.

Следует обратить внимание на недооценку роли ВМФ в обеспечении экономической стратегии государства. В условиях, когда США размещают свои военные объекты в Канаде, Исландии, Гренландии, Норвегии, повышается значение ВМФ в обеспечении гарантий и доступа российских пользователей к морским природным ресурсам (4)..

Существенным методологическим положением морской экономики является рост влияния на экономику страны, что пока недооценивается. При этом основой методологии является общепризнанный системный подход к формированию регионального морехозяйственного комплекса, что предполагает расширение количества и степени участия различных



ресурсопользователей в системе морепользования, а следовательно, и необходимость улучшения координации их деятельности (8).

### Список литературы:

1. Морская доктрина Российской Федерации на период до 2020 г., утверждена Президентом РФ 27.07.2001 г.
2. Айбулатов Н.А., Варганов Р.В., Михайличенко Ю.Г. Проблема комплексного управления прибрежными зонами морей России // Известия РАН, сер. Географическая. 1996. № 6. С. 94-104.
3. ГНТП «Комплексные исследования океанов и морей, Арктики и Антарктики». Отчет о результатах работ за 1991-1995 гг. Т. IX. Экономические, политические и правовые проблемы научных исследований и использования пространств и ресурсов Мирового океана, Арктики, Антарктики, а также обеспечения их экологической безопасности. М.: Миннауки России, Океанографическое общество. 1996. С 129.
4. Денисов В.В. Эколого-географические основы устойчивого природопользования в шельфовых морях. Апатиты: КНЦ РАН. 2002. С. 502.
5. Колумб Ф. Морская война //Изд-во АСТ. Сер.: Классическая военная мысль. М.. 2003. 668 с.
6. Мэхэн А.Т. Влияние морской силы на историю // Изд-во АСТ. Сер.: Классическая военная мысль. М. 2002. 634 с.
7. Мэхэн А.Т. Влияние морской силы на Французскую революцию и Империю. В 2 т. (Т.1 573 с.; Т.2 603 с). Изд-во АСТ. Сер.: Классическая военная мысль. М. 2002.
8. Столбов А., Савельева С., Соловьева И. Теоретические и методологические проблемы формирования морехозяйственного комплекса региона // «Морской сборник». 2005. № 3. С. 43-49.
9. Столбов А., Савельева С. Теоретические и методологические проблемы морской экономики// «Морской сборник». 2008. № 4. С. 57-64.

## **Особенности формирования корпоративных отраслевых образований в рыбной промышленности**

**Жулева О.И.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: [olga-zhuleva@rambler.ru](mailto:olga-zhuleva@rambler.ru))

**Abstract:** In the paper peculiarities of fish corporations' formation have been considered. Also main causes of these structure were determined. The first strategic of them is a growth of deliveries of russian fish products to our native consumers.

Вследствие непростой ситуации, сложившейся в отечественном рыбопромышленном комплексе актуальность интеграционных преобразований в отрасли не вызывает сомнений. Причем как в форме дальнейшего создания и трансформации интегрированных структур, так и путем реформирования структуры управления в отрасли.

Но при этом отраслевая интеграция производственных процессов не должна быть только вертикальной или только горизонтальной. Она должна проводиться сразу в обоих направлениях, по существу в виде создания корпораций.

Для рыбной отрасли характерны некоторые специфические черты. Морские биологические ресурсы требуют особых средств добычи (суда), испытывают сезонные миграции (являются подвижными), вследствие чего особенностью промысла отдельных видов морских биоресурсов является сезонность, обладают естественной восстановительной способностью (при этом их оптимальное воспроизводство зависит от гидрологических и биологических условий, а также от интенсивности промысла).

Кроме того, морские биологические ресурсы являются сырьевой базой для рыбной промышленности. Но при использовании их как сырья необходимо учитывать, то что это сырье скоропортящееся, поэтому необходимо максимально сокращать разрыв между добычей и обработкой.

Эти особенности определяются отличиями морской экономики от территориальной, обоснованные значительной природной изменчивостью среды, особенно на межгодовых и синоптических масштабах, благодаря подвижности, трехмерности и единству вод Мирового океана. Море, в отличие от земли, не может быть собственностью, поэтому главным в морской экономике является не владение, а экономическое обладание морем; это, прежде всего, гарантированный доступ к коммуникациям и морским ресурсам.

Дисбаланс между запасами традиционных объектов рыболовства и существующими промысловыми мощностями для освоения этих запасов

лежат в основе большинства проблем отечественного рыбного хозяйства. Кроме того, нельзя забывать и о том, что отличительной чертой рыболовства, особенно прибрежного, является его комплексность, в этом аспекте добывающие суда должны рассматриваться как часть добывающе-обрабатывающего комплекса местного значения.

Немаловажное значение имеет наличие замкнутого рыбопромышленного цикла «добыча – транспортировка – переработка – сбыт», в котором задействованы все звенья технологической цепочки производства рыбо- и морепродукции.

Поскольку такое единство изначально технологически связанных процессов на сегодняшний день для российской рыбной отрасли не очень характерно, одной из первоочередных задач становится восстановление этих связей, что, в свою очередь, требует интеграции предприятий, одним из вариантов которой и является создание отраслевых корпоративных образований.

Кроме соединения основных технологических процессов, для таких структур характерны также и некоторые другие корпоративные составляющие, такие как распределение, концентрация, сервисное обслуживание, судостроение и судоремонт.

Организационная структура управления корпорацией напрямую зависит от поставленной цели. В сфере морского промышленного рыболовства в России главной стратегической целью является увеличение поставок на российский внутренний рынок морепродуктов отечественного производства. Решение этой цели позволит усилить продовольственную безопасность Российской Федерации.

При этом в рамках данной цели необходимо повышать эффективность использования и развития ресурсного потенциала как во внутренних морских водах, территориальном море, в ИЭЗ, на континентальном шельфе РФ, при одновременном увеличении добычи российскими судами в исключительных экономических зонах иностранных государств, конвенционных и открытых районах Мирового океана.

В качестве целевых показателей, определяющих эффективность мероприятий, осуществляемых в рамках политики по достижению указанных целей, берутся объемы уловов водных биоресурсов (как в зоне российской морской юрисдикции, так и за ее пределами) и объемы выгрузки отечественных уловов в российских морских портах для дальнейшей обработки на отечественных береговых предприятиях.

Поставки рыбопродукции в порт Мурманска в 90-е г.г. резко сократились. В 2006 году они составили менее 200 тыс. т. В 2007 году объем выгрузки продукции в рыбном порту Мурманска составил 187,4 тыс.т. «Снижение объемов перевалки рыбопродукции на 7,6 тыс.тонн за год обусловлено макроэкономической ситуацией, сложившейся в рыбной

промышленности, а также тем, что под выгрузку в порт пришло на 160 судов меньше, чем в прошлом году» [2, с. 3]. Поставки рыбопродукции в порт Мурманска сократились с 2002 по 2007 годы почти на 60%. При этом в 2007 году только чуть более трети уловов мурманских предприятий были поставлены на береговые рыбоперерабатывающие предприятия через мурманский порт, тогда как еще в 2002 году через порт поставлялось более половины уловов.

При этом с 2002 года уловы морских биологических ресурсов снизились к 2007 году на 99 тыс. тонн (т.е. более, чем на 15%).

Квоты на прибрежный промысел водных биологических ресурсов тоже осваиваются не в полных объемах. Так, например, квоты по пикше и треске в 2007 году были освоены на 97,2%.

В среднем за девять лет, начиная с 1999 года, процент их освоения составил 91,4%. Максимум пришелся на 2002 год, когда выловлено было на 20% больше квоты. Минимальный процент освоения пришелся на 2004 год – 67,5 %.

Недоосвоение квот на вылов при одновременном снижении доли поставок выловленных мурманскими судами морских биоресурсов в порт Мурманска порождает проблему необеспеченности береговых перерабатывающих предприятий сырьем.

При этом возникает еще одна проблема – дороговизна отечественного сырья. Снижение доступности приобретения сырья в нашем регионе становится существенным фактором уменьшения объемов производства перерабатывающих предприятий. В этой связи добывающие предприятия, по крайней мере, в Мурманской области, имеют устойчивые и долгосрочные взаимосвязи по приобретению сырья и реализации своей рыбопродукции за пределами региона. По мнению Ю.Ф. Куранова и др. специалистов, для преодоления отмеченных выше негативных тенденций по приобретению сырья рыбоперерабатывающими предприятиями у промысловых организаций предлагается ввести государственную систему стимулирования поставок сырья и полуфабриката биологический ресурсов морского и океанического промысла [1, с.40].

При этом государственная поддержка предприятий Мурманской области может быть реализована в форме субсидий на приобретение сырья и снижения налоговой нагрузки (в первую очередь по налогу на имущество и арендной платы за землю).

В целях поддержки предприятий Мурманской области, осуществляющих добычу и переработку водных биологических ресурсов необходимо за счет средств областного бюджета предусматривать финансирование, прежде всего, двух основных направлений государственной политики в этой сфере. Во-первых, субсидировать рыбодобывающие предприятия, поставляющие рыбное сырье и полуфабрикаты на предприятия береговой переработки, а во-вторых,

выделять средства для продолжения практики возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам, получаемым в отечественных кредитных организациях предприятиями прибрежного промышленного рыболовства и береговыми перерабатывающими предприятиями [1, с.66].

Корпоративные структуры позволяют посредством синергетического эффекта решать насущные проблемы, входящих в их состав, такие как обновление материально-технической базы, формирование справедливых и в то же время оптимальных цен на сырьевые ресурсы и конечную продукцию. Кроме того, они должны охватывать рынки отдельных регионов, обеспечивая национальные интересы в сфере производства и потребления рыбопродукции, что, в свою очередь, увеличивает конкурентоспособность государства не только на внутреннем, но и на мировом рынке.

На сегодняшний день одним из приоритетных направлений развития экономической политики, направленном на повышение конкурентоспособности государства, является создание отраслевых кластеров.

По определению М. Портера, «кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Территориальный охват кластера может варьироваться от групп производства одного города или штата (региона) до страны или даже нескольких соседствующих стран. Кластеры имеют различную форму в зависимости от своей глубины и сложности, но большинство включает в себя: компании «готового продукта» или сервиса; поставщиков специализированных факторов производства, комплектующих изделий, механизмов, сервисных услуг; финансовые институты, фирмы в сопутствующих отраслях ... правительственные структуры, оказывающие существенное влияние на кластер, могут рассматриваться как его часть» [3, с. 215].

Стимулом формирования кластеров в развитых странах последние 25 лет являются ограничения потенциала конкурентоспособности крупных интегрированных компаний на динамичных глобальных рынках. Здесь требуется мобилизовать ресурсы средних и малых предприятий, а также территорий (акваторий) для обеспечения национальной конкурентоспособности.

Конкурентоспособность экономического оборота морских биологических ресурсов, в том числе обладанием критическими макротехнологиями (не только в сфере морского промышленного рыболовства и рыбной промышленности, но и в судостроении в процессе реализации программы обновления промыслового флота), которые способствуют формированию кластера базовых инноваций в отрасли,

причем последний обуславливает получение конкурентного преимущества на мировых рынках в пределах образовавшегося кластера конкурентоспособности.

### **Список литературы:**

1. От рыбодобывающей отрасли к рыбной промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://primorsky.ru/fishforum/ru/ &a=1221&s=538&p=1&sec=538](http://primorsky.ru/fishforum/ru/&a=1221&s=538&p=1&sec=538).
2. Пояснительная записка о финансово-хозяйственной (бухгалтерской) деятельности ОАО «Мурманского морского рыбного порта» за 2007 год. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.portofmurmansk.ru/details.php?id=819&menuid=51&cid=79>
3. Porter M.E. Competition. Transl. from English/ M.E. Porter. M, “Vilyams” Publishing, 2006. 608 pp.

## Подходы к исследованию ресурсного потенциала региона

**Зенченко С.В., Громова Е.Ю.** (г. Ставрополь, ГОУ ВПО «СевКавГТУ», кафедра «Финансы и кредит», e-mail: kaffin@mail.ru)

**Annotation:** In the article reflected the present approach of idea of resource potential of region, singled out its basic elements, formulated basic problems of their estimation.

В последнее время резко возрос интерес к проблемам, связанным с социально-экономическим развитием регионов. Развитие региональной экономики определяется, с одной стороны, стабильностью ее ресурсной базы, эффективностью системы управления сформированными ресурсами. Основу экономических отношений региона составляет ресурсный потенциал, который можно определить как совокупность ресурсов региона формирующаяся на определенной территории и предназначенная для удовлетворения региональных социально-экономических потребностей (3).

Используя подход Ф.Н. Клоцвога и И.А. Кушниковой, под ресурсным потенциалом региона следует понимать совокупность его природных и экономических ресурсов, используемых для достижения конечного народнохозяйственного результата (валового регионального продукта) и измеряемых в тех же единицах (1).

Мы рассматриваем ресурсный потенциал региона, как это совокупность имеющихся в наличии и возможных к мобилизации ресурсов региона необходимых для его развития и обеспечения повышения конкурентоспособности.

На основе предложенного сущностного содержания ресурсного потенциала региона предлагается выделить две его составляющие: ресурсную (совокупность имеющихся ресурсов для развития) и результативную (способность региона к эффективному использованию имеющихся ресурсов). Составными элементами ресурсной составляющей потенциала саморазвития являются: трудовой, природно-ресурсный, финансовый, информационный, инновационный и трудовой потенциалы. В то время как для характеристики результативного фактора предлагается использовать показатели экономического роста и конкурентоустойчивости региона, который определяется уровнем его конкурентоспособности и устойчивости развития.

Оценка ресурсного потенциала является одним из важнейших этапов определения путей экономического развития территории. За время переходного периода российской экономики, время жёсткой зависимости государства от природных ресурсов и связанных с ними экспортно-

ориентированных отраслей, сложилось ошибочное представление, что ресурсный потенциал территории измеряется исключительно, или преимущественно, величиной природных ресурсов. Вместе с тем, ресурсный потенциал - это комплексное понятие, включающее в себя не только развитие экономики и её природной базы, но и развитие социальной сферы и общественной жизни как фактора стабильности развития любой территории. Поэтому ресурсный потенциал региона следует рассматривать как комплексную категорию, формирующую и оценивающую систему ресурсообеспеченности региона.

Количественная оценка регионального ресурсного потенциала - сложный, многоступенчатый процесс, предполагающий свёртку разнородных, разнокачественных показателей, оценивающих его элементы. Данная оценка позволит на основе многовариантных прогнозных расчётов установить реальный темп развития, как отдельных элементов, так и ресурсного потенциала в целом. При этом необходимо соблюдать принципы целенаправленности и приоритетности, которые требуют построения структуры социально-экономических потребностей и формирования приоритетных направлений развития ресурсного потенциала региона.

В научном плане для решения всех вышеперечисленных проблем необходимо, в первую очередь, разработать методическую основу количественной оценки ресурсного потенциал региона, которая позволит:

- проводить аналитическую оценку состояния региональных ресурсов;

- изучать их структурную динамику;

- с учётом общественных потребностей, разрабатывать направления по воспроизводству и наращиванию ресурсного потенциала.

При этом следует сказать, что сложная структура ресурсного потенциала, его многоаспектность, наличие большого числа как прямых так и обратных связей между его элементами обуславливают необходимость использования при исследовании системного подхода, который позволяет, изучив внутреннее строение региона, проникнув в суть экономических процессов и явлений, охватить и отразить основные взаимосвязи и взаимозависимости, которые существуют внутри региональной экономики, то есть исследовать экономические ресурсы региона системно.

Исследование ресурсного потенциала региона должно базироваться на следующих принципах:

1. Максимальности спектра ресурсов региона, которые могут быть использованы в экономической деятельности.

2. Системности и полноты учета всех ресурсов, производимых в регионе, их запасов и резервов.

3. Доступности системы формируемых региональных ресурсов.



4. Достоверности полученных качественных и количественных данных, характеризующих ресурсный потенциал, которые должны соответствовать истине и быть документально подтвержденными или обоснованными расчетами.

В качестве методов оценки ресурсного потенциала можно выделить:

- стоимостной метод, направленный на оценку структурных составляющих потенциала и их динамику;
- индексный анализ, оценивающий динамику прироста потенциала и его конечное влияние на развитие региона;
- оптимизационное моделирование, определяющее оптимальные пропорции между необходимым объемом ресурсов и его источниками;
- корреляционно-регрессионные методы, учитывающие степени влияния каждого ресурса на итоговый интегральный показатель.

Подходя комплексно к проблеме оценки ресурсного потенциала, учитывая многофакторность, модель расчета ресурсного потенциала в общем виде можно представить следующим образом:

$$Y = \sum e_i R_i \rightarrow \max ,$$

(1)

где  $Y$  – совокупный ресурсный потенциал;  $e_i$  – частная эффективность ресурса  $i$ ;  $R_i$  – количество ресурсов вида  $i$ .

Под частной эффективностью ресурса понимается объем ВРП, созданный при потреблении данного ресурса. Параметры  $e_i$  могут быть исчислены лишь эконометрическим путем как усредненная характеристика из некоторого множества эмпирически наблюдаемых точек (2). Показатели  $e_i$  могут быть получены как средние по стране характеристики эффективности использования ресурсов каждого вида. Решать подобную задачу предпочтительнее не традиционными методами статистического моделирования, а методами линейного программирования. В этом случае на основе формулы (1) задача ставится следующим образом. Для каждого региона ( $r$ ) формулируется следующая многофакторная линейная функция:

Критериальной функцией является максимизации, полученной за счет максимального учета всех ресурсов, производимых определенной территорией. Предпочтение методам линейного программирования обусловлено тем, что в этом случае обеспечивается получение положительных параметров  $e_i$ , соответствующих их физическому смыслу.

Наличие первичных характеристик по основным категориям природных ресурсов и их использованию позволяет решить задачу комплексной оценки ресурсного потенциала регионов. Синтез интегральных показателей осуществлен на принципах суперпозиции с учетом весовых коэффициентов отражающих лимитирующее значение ресурса для хозяйственного комплекса страны в целом (в порядке убывания - минеральные, топливные, лесные, аграрные, климатические, экологические, водные и гидроэнергетические) и численность населения,

занятого в использовании и переработке разных типов ресурсов для каждого региона.

По комплексу наличия ресурсов к наиболее богатым регионам страны относятся Ханты-Мансийский автономный округ и Сахалинская область.

Чуть ниже этот показатель в Красноярском крае, Ямало-Ненецком и Коми-Пермяцком округах, Томской области, Еврейской автономной области. Наконец, к числу ресурсообеспеченных регионов могут быть отнесены Архангельская, Иркутская области, Коми, Удмуртия, а также группа черноземных регионов - Курская, Белгородская, Липецкая, Орловская, Тамбовская и Ульяновская области.

Минимальной ресурсной обеспеченностью отличается прикаспийская группа регионов России - в первую очередь Калмыкия, а также Дагестан и Астраханская область. Близкий к последним двум регионам уровень дефицитности природных ресурсов имеют северные регионы - Таймырский, Корякский и Ненецкий автономные округа, Мурманская и Магаданская области, а также Оренбургская, Челябинская, Новосибирская области, Бурятия и Тува. Характерно, что близким ресурсным потенциалом обладают регионы, современное экономическое положение и политическая ориентация населения которых прямо противоположны. Это свидетельствует об отсутствии каких-либо выраженных закономерностей в распределении ресурсного потенциала по территории страны.

По показателям интегральной интенсивности использования ресурсного потенциала лидирующую группу также возглавляет Ханты-Мансийский автономный округ

Этот перечень отличается от распределения регионов по уровню социально-экономического положения и экономической активности, что свидетельствует о том, что недостаточно просто располагать ресурсом, нужно иметь возможность его полезно и эффективно использовать.

### **Список литературы:**

1. Клоцвог, Ф.Н. Макроэкономическая оценка ресурсного потенциала субъектов России. / Ф.Н. Клоцвог, И.А. Кушникова, Л.С. Черник // Российский экономический журнал. - 1998. - №6. - С. 49-57.
2. Гусейнов, М.Г. Ресурсный потенциал региона и его использование (на примере республики Дагестан) /М.Г. Гусейнов // [www.ecfor.ru](http://www.ecfor.ru)
3. Попов А.А. Формирование и обеспечение эффективного использования ресурсного потенциала экономики региона / А.А. Попов. // дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук.- М., 2004.

## Некоторые аспекты привлечения иностранных инвестиций на региональном уровне

**Камалова А.О.** (г. Махачкала, ДГПУ, кафедра «Экономики и дизайна»,  
e-mail: [aida\\_kamalova@mail.ru](mailto:aida_kamalova@mail.ru))

**Annotation:** In article are considered the questions of attraction of foreign investments at a regional level. The basic directions of activity for creation of a favorable investment climate in Republic of Dagestan are certain.

В современных условиях экономическая, политическая и социальная стабильность страны, прежде всего, предполагает решение этих задач на региональном уровне. Однако подход к решению обозначенных задач не может быть одинаковым для всех регионов в силу исторических, географических и социально-экономических особенностей.

В условиях развития рыночных отношений, суверенизации субъектов Федерации необходима выработка четкой и действенной региональной политики в проведении экономических реформ в России. Региональная политика должна учитывать специфику регионов в общероссийской структуре хозяйства, реализовывать основные направления экономических реформ на региональном уровне, развивать местное самоуправление, предпринимательство на местах, решать внутри регионов социальные проблемы и проблемы рационального использования природных ресурсов.

В современных условиях все большее значение для развития регионов приобретают иностранные инвестиции.

Формирование инвестиционной политики регионов происходило в различных стартовых условиях (уровень развития и обеспеченность факторами производства, различия в производственной специализации и др.), а также значительно различались выбранные пути преодоления инвестиционных трудностей.

В настоящее время Каспийский регион и, в частности, Дагестан приобрели для России особое значение. Наличие здесь значительных природных ресурсов и исключительно выгодное транспортно – географическое положение, благоприятные транзитные возможности региона играют стратегическую роль в торгово – экономическом и научно – техническом сотрудничестве с зарубежными странами.

Республика Дагестан является важным узлом стратегических интересов России, служит гарантом ее участия в разработке прогнозируемых колоссальных запасов углеводородного сырья каспийского шельфа.

Несмотря на очевидный внутренний потенциал, Дагестан остается одним из самых отсталых субъектов Российской Федерации, хотя в экономических кругах больше склонны классифицировать его как депрессивный регион, то есть регион, имеющий потенциальные возможности, но с низким уровнем социально – экономического развития, который собственными силами не в состоянии преодолеть данное отставание.

Крайний дефицит республиканского бюджета, его дотационность, а также ограниченность инвестиционных ресурсов федерального центра обуславливают необходимость принятия срочных мер по созданию условий для привлечения иностранных инвестиций.

Инвестиционный климат региона зависит от объективных возможностей ("инвестиционного потенциала") и конкретных условий деятельности ("инвестиционного риска"). В первую группу входят количественные показатели, характеризующие природные ресурсы, наличие и уровень квалифицированной рабочей силы, производственные фонды, степень развития инфраструктуры и пр. Ко второй относятся качественные характеристики состояния общественной и социально-экономической стабильности, в том числе законодательной.

По инвестиционному потенциалу РД в 2007-2008 гг. занимала 34-е место (в 2006-2007 гг. – 38, в 2000-2001гг. - 57-е место) среди субъектов РФ. Этот результат складывается из ресурсно-сырьевой, производственной, инфраструктурной, институциональной, потребительской, инновационной и интеллектуальной составляющих. Хуже выглядит Дагестан среди субъектов России по инвестиционному риску: в 2007-2008 гг. – 70-е место (в 2006-2007 гг. – 72, в 2000-2001гг. - 87-е место). Решающее влияние на этот показатель оказывают экономическая, политическая, криминальная составляющие. Они последовательно отражают тенденции экономического развития региона, уровень преступности в регионе, с учетом тяжести преступлений, уровень загрязнения окружающей среды, включая радиационный. В то же время, Дагестан входит в число регионов с наиболее благоприятными законодательными условиями инвестирования (в 2007-2008 гг. - 45-е место). Несмотря на то, что республика значительно улучшила свои позиции в инвестиционном рейтинге, Дагестан продолжает оставаться регионом с пониженным инвестиционным потенциалом, высоким инвестиционным риском и относительно благоприятными законодательными условиями.(2)

Для повышения инвестиционной привлекательности необходима разработка политики привлечения иностранных инвестиций, которая должна отвечать определенным требованиям. Среди этих требований (1):

➤ стабильность законодательства, создание четкой правовой базы для иностранного предпринимателя в финансовом, налоговом, таможенном регулировании;

➤ конкурентоспособный уровень налогов, тарифов и льгот, соответствующий условиям для иностранных инвесторов, сложившихся в других странах, которые являются конкурентами России как рынки приложения зарубежных средств.

➤ наличие гибкой финансовой политики по отраслевым и региональным направлениям, обеспечивающей достижение приоритетных целей в развитии народного хозяйства.

Основные факторы, обеспечивающие инвестиционную привлекательность Республики Дагестан:

➤ выгодное географическое положение (близость рынков сбыта, высокий потребительский потенциал);

➤ наличие дешевых энергоносителей (электроэнергия, нефть, газ);

➤ развитая транспортная инфраструктура;

➤ наличие правовой базы, поддерживающей инвестиционную деятельность (гарантии прав инвесторов, льготный налоговый режим для инвесторов);

➤ наличие квалифицированных трудовых ресурсов;

➤ наличие природных ресурсов.

Определенные шаги в направлении улучшения инвестиционного климата в РД уже делаются. Так за последние годы принят ряд законов, регламентирующих деятельность инвесторов, в том числе и иностранных. Это Закон «Об инвестициях и гарантиях инвесторам в Республике Дагестан», Закон «О государственной поддержке юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, реализующих инвестиционные проекты с привлечением кредитов банков в Республике Дагестан», Закон «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Республики Дагестан». Все перечисленные законы регулирует правоотношения в сфере инвестиционной деятельности на территории республики и направлены на создание благоприятных условий для привлечения в республику отечественного и иностранного капитала, а также на максимальное обеспечение защиты прав и собственности инвесторов.

Активизировалась работа Правительства Республики Дагестан и предпринимательских структур по улучшению инвестиционного имиджа республики. Так, делегация от Дагестана приняла участие в XI международной конференции под эгидой Российского информационного агентства «Росбизнесконсалтинг» (РИА РБК), в X Петербургском международном экономическом форуме, проведен крупный экономический форум «Дагестан: новые региональные возможности».

В Дагестане разработано больше сотни инвестиционных проектов —

от широкого применения консервных мини-заводов до добычи редкоземельных металлов и развитие малотоннажного судостроения. Они и были вынесены на международные ярмарки, представлены по каналам торговых представительств Министерства внешнеэкономических связей (МВЭС) РФ за рубежом.

В частности, реализуется Программа малых грантов «Тасис» - «Устойчивое развитие прикаспийских сообществ», которая финансируется Европейским Союзом. За 2004-2006 годы по Программе были профинансированы 16 проектов субъектов малого предпринимательства республики на сумму 127 тыс.евро. Программа направлена на снижение и предотвращение сверхэксплуатации природных ресурсов в Прикаспийском регионе посредством поддержки проектов по созданию альтернативных, более устойчивых с точки зрения использования природных ресурсов Каспийского моря.

Наибольшая доля инвестиций в основной капитал направляется в предприятия промышленности и транспорта.

В республике зарегистрировано более 130 предприятий с иностранным участием. Наиболее крупные из них: СП «Дагнефтьиндустрия» (США), ЗАО «Ином» (Турция), СП «Хазартюркистернешнл компани» (Турция), ОАО «Орнамент» (США), СП ООО «Сафинат-Махачкала» (Мальта), ЗАО «Каспий-1» (США), ООО «Дагтелеком» (Кипр), ООО «Дагестанская сотовая связь» (Корея).

Подводя итоги, можно определить основные направления деятельности для создания благоприятного инвестиционного климата в РД:

1. выявление приоритетных отраслей и предприятий и реализация комплексной программы их развития с предоставлением государственных инвестиций и гарантий;

2. формирование стабильной и прозрачной нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность как частных, так и институциональных инвесторов и предполагающей предоставление гарантий и льгот по уплате налогов;

3. стимулирование создания и развития рыночной инфраструктуры, в т.ч. фондового рынка и его сегментов, инвестиционных, страховых и пенсионных фондов;

4. формирование интереса в долгосрочные капиталовложения и стимулирование деятельности банков в этой сфере (главным образом, предоставляя налоговые льготы);

5. реструктуризации активов предприятий, неспособных перестроить свою производственную деятельность применительно к условиям рынка;

6. проведение комплексных мероприятий по обеспечению информационного маркетингового обслуживания инвестиционного процесса (создание баз данных инвестиционных проектов, организация

круглых столов, выставок- ярмарок, обеспечение открытости реализации акций, введение рейтинга инвестиционной привлекательности предприятий различных отраслей).

### **Список литературы:**

1. Фаминский И. П. Иностранные инвестиции в России: современное состояние и перспективы. - М., 1995г.
2. [www.raexpert.ru/ratings/regions](http://www.raexpert.ru/ratings/regions)

## **Роль экологического предпринимательства в управлении региональным природопользованием**

**Клишина Ю.Е.** (г. Ставрополь, СтГАУ, кафедра «Автоматизация бухгалтерского учета и аудита», e-mail: [gavrilko\\_yulya@mail.ru](mailto:gavrilko_yulya@mail.ru))

**Аннотация:** Проанализированы предпосылки формирования предпринимательства в экологической сфере и определены возможности его применения как элемента управления окружающей средой в региональной системе природопользования.

В условиях широкого распространения предпринимательской деятельности в России экологическое предпринимательство определяется как фактор, способствующий обеспечению экологической безопасности в предпринимательской деятельности вообще, и как непосредственно предпринимательская деятельность, осуществляемая в сфере рационального природопользования.

Сущность экологического предпринимательства определяется как активная деятельность по производству и реализации товаров, осуществлению работ и оказанию услуг, направленных на предупреждение вреда окружающей среде и здоровью населения (1, 3).

Анализ российской и зарубежной хозяйственной практики показывает, что экологические факторы оказывают все более заметное влияние на цели предпринимательской деятельности (табл. 1). Тем самым охрана окружающей среды рассматривается как важная экономическая задача. Как видно из таблицы 1, деятельность по охране окружающей среды способствует бизнесу и приносит прибыль – от продажи продукции, не наносящей вреда окружающей среде до создания более чистых способов производства.

Экологическое предпринимательство, будучи специфической сферой хозяйственной деятельности, выполняет разнообразные функции как в производственном процессе в целом (система взаимосвязей «общество – природная среда»), так и по его элементам. Для определения значения, выявления оптимальных масштабов, путей повышения эффективности этой деятельности необходимо подразделить ее по функциям, по взаимосвязанным и взаимообусловленным процессам в системе «общество – природная среда», сгруппировать виды и формы ее проявления по существенным признакам, т. е. произвести ее классификацию.

В контексте данного видения подразделение функций экологического предпринимательства состоит в их конкретизации согласно принципам «от общего к частному» и «дерева целей», так как



основное назначение классификации – уточнение видов и форм проявления исходя из основополагающих функций.

Таблица 1 – Взаимосвязь между охраной окружающей среды и предпринимательской деятельностью (по данным социологических опросов в ЕС), %

<b>Влияние охраны окружающей среды на цели предпринимательской деятельности</b>	<b>Усиливает</b>	<b>Нейтрально</b>	<b>Препятствует</b>
Развитие предпринимательства	60	34	6
Независимость предпринимателя	26	69	5
Мотивация сотрудников	72	25	3
Прекращение деятельности	16	52	32
Укрепление конкурентоспособности	52	32	16
Рост производства	46	53	1
Увеличение доли предприятия на рынке	58	41	1
Увеличение оборота	44	55	1
Повышение качества продукции и предложения на рынке	58	41	1
Рост прибыли	28	67	5
Ориентация на потребителя и рынок	67	36	1
Улучшение мнения общественности	87	13	0
Улучшение ситуации, связанной с положением на рынке	51	47	2

В Ставропольском крае сформировалось значительное количество предпосылок, обуславливающих целесообразность развития экологического предпринимательства. Во-первых, это крупный аграрно-индустриальный регион, на территории которого находятся свыше 8 тысяч предприятий-природопользователей, оказывающих мощнейший прессинг на природную среду. Для индустриального комплекса края характерно «утяжеление» структуры экономики с экологических позиций: наибольший удельный вес в отраслевой структуре занимают

природоёмкие, экологически агрессивные виды экономической деятельности, такие как производство и распределение электроэнергии, газа и воды, а также обрабатывающие производства. Прогрессирует экологическая деградация сельскохозяйственного природопользования: земледелие в крае ведётся с убывающим плодородием почв. Высокая антропогенная нагрузка на природную среду большую часть территории Ставропольского края превратила в регион с напряжённой экологической ситуацией. Экологический фактор в заболеваемости населения стал одним из приоритетных. Вероятность заболевания онкологическими заболеваниями на порядок превышает допустимый уровень. Это значительно обострило экологическую потребность населения Ставропольского края и определило спрос на экологически чистую продукцию, в первую очередь, питьевую воду, и экологически благоприятную территорию проживания.

В ноябре – декабре 2008 г. нами были проведены социологические исследования, посвященные проблемам экологии, с целью оценки актуальности проблем экологической политики в Ставропольском крае и выяснения социальной реакции населения на состояние и динамику изменений экологической ситуации в крае.

В нашем исследовании методы интервью и опроса применялись примерно в равных пропорциях. Репрезентативность исследования как основной критерий его качества определяется количеством включенных в исследование респондентов. Опираясь на расчеты В.И. Панито (2), можно указать величины фактической ошибки выборки в зависимости от ее объема. При оценке экологической ситуации жителями Ставропольского края было опрошено 400 человек, соответственно фактическая ошибка выборки в нашем случае составляет 5 %, что характеризует проведенное нами исследование как репрезентативное.

Опросы показали, что восприятие населением края экологической ситуации расположено преимущественно в негативной области. 58,5 % респондентов оценили экологическую обстановку в местах своего проживания как неблагоприятную или очень плохую, близкую к критической. Причем негативное восприятие экологической ситуации населением увеличивается по мере приближения населенных пунктов – мест проживания респондентов – к краевому центру.

Но если негативно воспринимают экологическое состояние мест своего проживания немногим более половины жителей Ставропольского края, то беспокойство относительно такого состояния проявляет существенно большее количество граждан. Экологическая ситуация беспокоит 84 % взрослого населения края.

Во всех населенных пунктах отмечается превышение беспокойства населения экологической ситуацией над негативными оценками экологической обстановки. На наш взгляд, подобное связано с различиями

в понимании терминов «беспокойство» и «оценка ситуации». Первый, в отличие от второго, включает в себя вероятность изменения ситуации. Это свидетельствует о тенденции массового сознания населения к преимущественно негативной динамике восприятия экологической ситуации. В частности, исследованием определено, что прогнозируют ухудшение экологической обстановки 77 % опрошенных, тогда как ее улучшение всего 6 % опрошенных, а неизменность – 17 %. Следовательно, пессимистическая динамика восприятия населением экологической ситуации связана с очевидным ростом в сознании жителей края вероятных угроз ухудшения экологической обстановки.

Не исключено и то, что беспокойство населения состоянием окружающей среды, включая и факторы ее потенциального изменения в будущем, в определенной мере провоцирует негативные оценки реальной экологической ситуации. При этом рост беспокойства состоянием окружающей среды и негативный характер ее динамики отмечается среди социальных групп респондентов по мере увеличения дохода и уровней образования.

Уровни дохода и образования социальных групп, в свою очередь, связаны с возрастанием возможности использования информационных и коммуникационных каналов, следовательно, на подобные характеристики влияет распространение информации.

Социологические данные, полученные при оценке жителями края актуальности экологических проблем при сегодняшней экономической ситуации в России, подтвердили обеспокоенность респондентов не только экологической ситуацией в крае, но и в масштабе всей страны.

Таким образом, экологическая обеспокоенность населения, в том числе на потребительском рынке, хотя и не является приоритетом, в то же время эти проблемы занимают в опросах свою устойчивую нишу.

Становится очевидным, что существующая схема природопользования малоэффективна с точки зрения, как результативности удовлетворения потребностей, так и сохранения природно-ресурсного потенциала. Эта схема позволяет из огромного объема и видов потребительской стоимости, полученной в процессе природопользования, реализовать только незначительную часть. Мероприятия же по очистке выбросов, сбросов, нейтрализации отходов требуют огромных затрат и практически недостижимы ни технологически, ни организационно. В связи с этим экологическое предпринимательство как действенный инструмент экономической деятельности по активизации рационального природопользования должно быть направлено в сферы, приносящие максимальный результат. Но поскольку де-факто уже сложилась конкретная экологическая обстановка, обусловленная предыдущим этапом нерационального природопользования с огромными массами отходов и отраслевым использованием свойств, качеств

природных ресурсов и объектов, имевшей место неэкологизированной технологией, постольку объективно необходима деятельность по ликвидации последствий загрязнения, очистке выбросов, сбросов, по утилизации и захоронению отходов.

#### **Список литературы:**

1. Максимцов, М. М. Менеджмент / М. М. Максимцов, А. В. Игнатьева, М. А. Комаров [и др.] ; под ред. М. М. Максимцова, А. В. Игнатьевой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 343 с.
2. Панито, В. И. Качество социологической информации / В. И. Панито. – Киев : Наукова думка, 1986. – С. 82.
3. Пахомова, Н. В. Экономика природопользования и охраны окружающей среды / Н. В. Пахомова, К. К. Рихтер. – СПб. : Изд-во СПб. ун-та. – 2003. – 220 с.

## Определение потребностей экономики региона в квалифицированных кадрах

**Ковалева И.А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита», e-mail: [jakovlevaea@mstu.edu.ru](mailto:jakovlevaea@mstu.edu.ru))

**Annotation:** The report gives scheme appraisal strategic necessity economy of the region in trained specialists.

В настоящее время обострилась проблема обеспечения квалифицированными кадрами стратегического развития экономики региона. В целях методического обеспечения решения этой проблемы в докладе рассматривается разработанная автором принципиальная схема определения стратегических потребностей развивающейся экономики региона в квалифицированных кадрах специалистов и менеджмента.

Исходной базой определения стратегических потребностей экономики региона в квалифицированных кадрах является совокупность полюсов развития экономики региона (блок 1 схемы на рис. 1).



**Рис. 1 Принципиальная схема определения стратегических потребностей структурообразующих экономику региона предприятий в квалифицированных кадрах**

В блоке 2 осуществляется постановка целей развития экономики региона в разрезе сформулированной совокупности полюсов, на основе которых определяются цели инновационного развития экономики, разработанные также применительно к отмеченным полюсам (В.Е.Рохчин, С.А. Тихомиров,2005)

В рамках блока 3 принципиальной схемы осуществляется формирование перечня структурообразующих экономику региона предприятий в разрезе намеченных полюсов ее инновационного развития.

В блоке 4 принципиальной схемы осуществляется разработка корпоративных стратегий развития структурообразующих экономику региона предприятий, определены в рамках блока 3.

На основе данных, полученных в рамках реализации процедур блоков 2 и 4, в блоке 5 следует разработать стратегии развития структурообразующих экономику региона предприятий.

В общем смысле стратегия — это набор действий, предпринимаемых предприятием для достижения поставленных корпоративных целей. Инновационная стратегия рассматривается как составная часть общей корпоративной стратегии, связывающая воедино общую стратегию развития предприятия, научно-технический и кадровый потенциалы предприятия, конкретные инновационные проекты.

На основе анализа материалов таких стратегий в блоке 6 определяются потребности в квалифицированных кадрах рабочих, специалистов, менеджеров на рассматриваемую перспективу в разрезе специальностей и специализаций.

Следует отметить, что решению острых проблем кадрового обеспечения развития экономики препятствуют многие факторы, в том числе устаревшие образовательные стандарты профессионального образования. Однако есть основания полагать, что в скором времени правительственные решения и разработанные во исполнение этих решений нормативно-методических документы начнут реализовываться.

Важнейшим из них является постановление Правительства РФ № 36 от 21 января 2005 г. «Об утверждении правил разработки, утверждения и введения в действие государственных образовательных стандартов начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и послевузовского профессионального образования», которым закреплено принципиальное требование учета мнения работодателей при разработке образовательных стандартов всех уровней профессионального образования.

В соответствии с этим Постановлением, а также во исполнение Поручения Правительства РФ от 25 мая 2005 г. АЖП 44-2534 и Поручения

Президента РФ о разработке профессиональных стандартов и повышения качества профессионального образования и обеспечения его соответствия запросам рынка труда между РСПП и Минобрнауки РФ 25 июня 2007 г. было заключено Соглашение о взаимодействии. В частности, РСПП взял на себя обязательства по организации разработки с участием отраслевых объединений работодателей и профессиональных сообществ профессиональных стандартов, привлечению Минобрнауки РФ к экспертизе основополагающих документов по разработке профессиональных стандартов.

Такие профессиональные стандарты призваны выступать важнейшим ориентиром при разработке образовательных стандартов и программ обучения в региональной системе образования в соответствии с требованиями работодателей, а также для проведения профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала, в том числе и с помощью дополнительного бизнес-образования; содержать, помимо перечней должностных обязанностей по каждому квалифицированному уровню, описание основных умений, навыков и знаний, необходимых для их выполнения (С.А.Иванов, 2008).

Минобрнауки РФ, в свою очередь, обязалось обеспечить привлечение РСПП к экспертизе проектов Государственных образовательных стандартов профессионального образования, организовать использование профессиональных стандартов качестве основы для создания соответствующих Государственных образовательных стандартов и профессиональных образовательных программ.

Одним из инструментов реализации этих документов могут послужить методические рекомендации по формированию профессиональных стандартов (А.Н.Лейбович, С.А.Иванов, Т.В.Борисова 2008).

Правда изучение их показывает, что сам механизм формирования профессиональных компетенций раскрыт в них слабо и составляет обширное поле деятельности в этом направлении. Вместе с тем, по нашему мнению, совершенно не обязательно ждать, когда федеральный центр разработает профессиональные стандарты, а с учетом их и государственные образовательные стандарты. Можно уже сейчас организовывать прямые связи региональной системы обучения с работодателями и вносить соответствующие коррективы в образовательные программы.

Анализ соответствия сложившегося потенциала региональной системы обучения и стратегических потребностей развивающейся на инновационной основе экономики региона не только поможет решить имеющиеся здесь проблемы, но, что важно, способствовать решению другой крупной задачи — целенаправленному реформированию

сложившейся в Мурманской области территориальной системы подготовки кадров.

### **Список литературы:**

1. Иванов С.А. Профессиональные стандарты в управлении качеством подготовки специалистов/ Кадры для инновационной экономики Санкт-Петербурга.: бизнес и высшая школа ( сб.науч.тр.) – СПб.: изд-во СПбАУЭ, 2008.
2. Лейбович А.Н., Иванов С.А., Борисова Т.В. Методика разработки профессиональных стандартов. М.: Российский союз промышленников и предпринимателей, Национальное агентство развития квалификаций, 2008.
3. Рохчин В.Е., Тихомиров С.А. Целеполагание в стратегическом управлении инновационным развитием региона: методологический аспект. – СПб.: Центр научных разработок «Региональное управление», 2005.



## Энергетическая безопасность России. Управление энергетической безопасностью

**Коваль В.Н.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра ФБУАиА, e-mail: [valyakoval@yandex.ru](mailto:valyakoval@yandex.ru))

**Annotation:** The paper analyses the economic problems of enterprises of power industry. The power industry is one of the basis industries of the national economy. The conception of energy safety have been examined. The author has considered the principles of administration of energy safety.

Энергетическая безопасность – основа устойчивого развития экономики страны.

Функционирование технологий для производства товаров (услуг) хозяйственного и личного потребления во всем цивилизованном мире в настоящее время основано на преимущественном использовании энергетических ресурсов, как первичных (уголь, нефть, природный газ и др.), так и преобразованных (дистилляты, электрическая и тепловая энергия разных форм и т. п.), обладающих более высокими потребительскими свойствами и потенциалом использования.

В обозримом будущем не предвидится смена традиционных технологий обеспечения жизнедеятельности живущих на нашей планете людей, количество которых ежегодно увеличивается почти на сотни миллионов. Поэтому проблема энергетической безопасности человеческого сообщества в целом, а также отдельных регионов и стран становится основным фактором их устойчивого развития.

Энергетическая безопасность также весьма актуальна и для России, несмотря на то, что ее жители обладают наибольшими потенциальными запасами энергетических ресурсов на душу населения.

Экономическая безопасность традиционно рассматривается как важнейшая качественная характеристика экономической системы, которая определяет ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития народного хозяйства, а также последовательную реализацию национально-государственных интересов.(1)

Под энергетической безопасностью любой экономической системы (страны, региона, отрасли, предприятия) следует понимать минимальную вероятность проявления внешних и внутренних угроз процессу ее энергоснабжения, при которой не нарушается долговременное устойчивое функционирования системы. Из данного определения энергетической безопасности любой хозяйствующей системы следует, что для управления

ею необходимо, в первую очередь, определить виды угроз, выявить их индикаторы и оценить их значения, при которых не нарушается устойчивое функционирование системы (определить их пороговые значения), а также провести анализ возможных последствий реализации угроз и разработать меры по их предупреждению или ликвидации.

Определение вида угроз является, несомненно, важным элементом механизма управления энергетической безопасностью системы, однако не единственным. Следующим элементом этого процесса является оценка пороговых значений индикаторов угроз, при которых не нарушается устойчивое развитие экономической системы, а также разработка мер по предотвращению или исключению угроз, если значения их индикаторов не соответствуют пороговым. (2)

Энергетическая безопасность затрагивает широкий круг взаимосвязанных проблем, касающихся ресурсной базы энергетики и влияния на топливо- и энергоснабжение потребителей угроз экономического, социально-политического, внешнеэкономического, внешнеполитического, техногенного и природного происхождения, а также несовершенства управления энергетикой.

Проблемы энергетической безопасности России в значительной мере определяются «узкими» местами в ее экономике и энергетике. Анализ состояния и перспектив развития ТЭК и составляющих его систем показывает опасное снижение производства топливно-энергетических ресурсов, катастрофическое старение основных производственных фондов, крайнюю недостаточность инвестиционных ресурсов для обновления и развития энергетических отраслей и ряд других негативных явлений. С одной стороны, в стране сложились энергорасточительные производственная и коммунально-бытовая сферы, а с другой - имеются существенные резервы энергосбережения как в самой энергетике, так и в других отраслях народного хозяйства. Изучение экономической среды ТЭКа показывает множество принципиальных возможностей устранения узких мест в энергетике за счет реализации резервов энергосбережения. (3)

Для России при ее протяженной территории, различных природно-климатических условиях в разных регионах, разной степени их обеспеченности топливно-энергетическими ресурсами и т. д. принципиальную важность имеют региональные аспекты энергетической безопасности. Несмотря на определенную удовлетворительность состояния топливо- и энергоснабжения по стране в целом, отдельные регионы по ряду объективных причин испытывают дефицит в энергоресурсах. Вполне реальны подобные ситуации и в будущем, поэтому чрезвычайно актуально своевременное выявление региональных проблем с целью формирования рекомендаций по их решению или по крайней мере существенному снижению их остроты.

Для определения проблем и критериев энергетической безопасности весьма важен анализ требований потребителей топлива и энергии. Разные отрасли экономики и группы потребителей предъявляют различные требования к устойчивости их энергообеспечения. Эти требования определяются, с одной стороны, технологическими особенностями отдельных производственных процессов, а с другой - той ролью, которую играют различные отрасли экономики и группы потребителей в жизнеобеспечении населения, экологической и производственной безопасности, обороноспособности страны и др. Структура ущерба от нарушения энергоснабжения позволяет оценить народнохозяйственную и социальную значимость отдельных групп потребителей, а знание технологических возможностей и резервов производств дает возможность частично компенсировать за счет внутренних ресурсов потребителей негативные последствия от нарушений их энергоснабжения.

Для управления энергетической безопасностью необходимо обеспечить:

- мониторинг энергетической безопасности по показателям (индикаторам);
- идентификацию существующих и прогнозируемых угроз энергетической безопасности;
- поиск наилучших путей преодоления угроз;
- ввод в действие принятых мероприятий;
- анализ эффективности реализованных мероприятий. (4)

Для управления энергетической безопасностью необходимо, в первую очередь, определить состояние топливно-энергетического комплекса региона, возможности привлечения ресурсов, виды угроз, выявить их индикаторы и оценить их значения, при которых не нарушается устойчивое функционирование и развитие системы (определить их пороговые значения), а также провести анализ возможных последствий реализации угроз и разработать меры по их предупреждению или ликвидации.

Первоочередными задачами создания системы обеспечения энергетической безопасности являются:

- выявление состава и остроты угроз энергетической безопасности в настоящее время и на прогнозируемый период;
- оценка количественными показателями (индикаторами) существующего и ожидаемого уровня энергетической безопасности и степени защищенности энергетических интересов;
- создание правовых основ и экономических механизмов обеспечения энергетической безопасности;
- разработка технологии обеспечения энергетической безопасности;
- формирование схемы управления энергетической безопасностью.

Уровень экономической безопасности как в целом по электроэнергетики, так и конкретных ее предприятий зависит от четко

организованной системы безопасности. Алгоритм обеспечения экономической безопасности предприятий электроэнергетики должен быть следующий: описание проблемной ситуации, определение целевой установки, построение системы экономической безопасности предприятий, разработка методологического инструментария оценки состояния экономической безопасности на предприятиях, расчет сил и средств, необходимых для обеспечения экономической безопасности, разработка мер по реализации основных положений концепции экономической безопасности предприятий. (5)

#### **Список литературы:**

1. Ершов Ю.А. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года: плюсы и минусы новой энергетической политики Российской Федерации. Внешнеэкономический бюллетень, № 3, с.35-46, 2004.
2. Астанов К. Реформирование электроэнергетики в России и за рубежом. Мировая экономика и международные отношения, № 4, с.66-72, 2004.
3. Энергетическая безопасность России/ В.В. Бушуев, Н.И. Воропай, А.М. Мостепанов, Ю.К. Шафраник, и др. – Новосибирск: Наука. Сибирская издательская фирма РАН, 1998. – 302с.
4. В.В.Литвак, В.А. Силич, М.Й. Яворский. Концепция энергетической безопасности субъектов федерации. Электронный журнал энергосервиной компании «Экологические системы», январь, 2006.
5. Краснопольский Б.Х. Российская энергетика: выход из кризиса // ЭНСР. – №1 (32). – С. 158-163.

## Древесина - основная составляющая экспортного потенциала Забайкальского края

Колесникова А.В. (г. Чита, ЧитГУ, кафедра «Прикладной информатики и математики», e-mail: starsya@mail.ru)

**Annotation:** In the article the data of statistics of export of wood from Zabaikalsky kray are given, some reasons of excess of volumes of export of a round wood above volumes of export of saw-timbers are submitted.

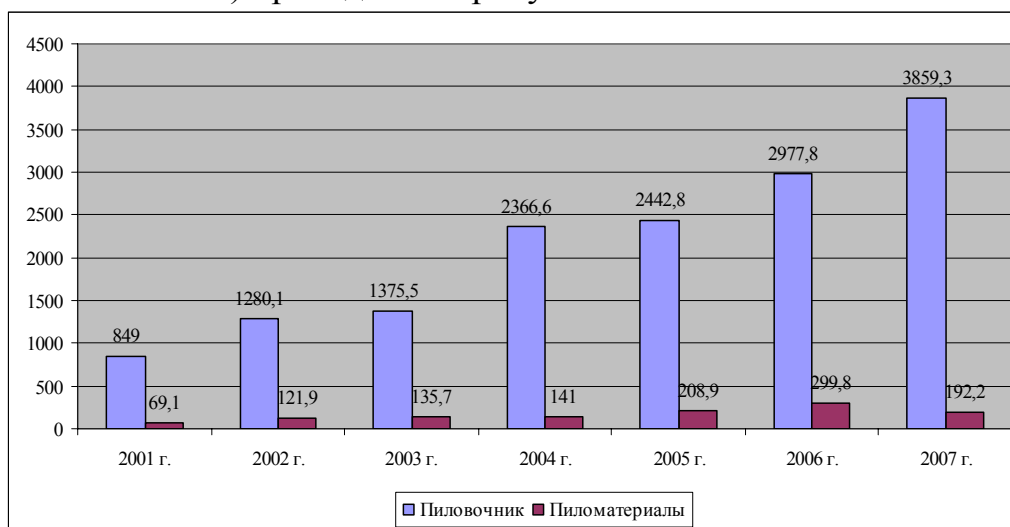
Лесопромышленный комплекс Российской Федерации является одним из основных элементов национальной экономики и включает в себя лесное хозяйство, лесозаготовительную и деревообрабатывающую отрасли.

Леса на территории Российской Федерации занимают около 69% ее площади и составляют 1173 млн. га. Общий запас древесины, сосредоточенный в лесах Российской Федерации, составляет 81,5 млрд. куб. м., при этом более 42 млрд. куб. м. пригодны для рубок; ежегодный прирост древесины составляет 993,8 млн. куб. м.

В Забайкальском крае сосредоточены достаточно большие объемы лесных ресурсов: общий запас древесины на территории края составляет 2,36 млрд. куб. м., в том числе пригодных для рубок - более 1 млрд. куб. м.

Продукция лесопромышленного комплекса Забайкальского края является основной составляющей экспортного потенциала края. Удельный вес экспорта древесины из Забайкальского края в последние годы составляет в среднем 90% от общего объема экспорта.

Динамика объемов экспорта древесины в тыс. куб. м (данные Читинской таможни) приведена на рисунке 1.



**Рис.1 Динамика объемов экспорта древесины в тыс. куб. м  
(данные Читинской таможни)**

Такие объемы экспорта древесины отчасти объясняются экспортной стоимостью. Рассматривая среднюю экспортную стоимость круглого леса, стоит сделать вывод, что в Российской Федерации в целом и в Забайкальском крае в частности она гораздо ниже, чем в других развитых странах. Так в первом квартале 2004 года Китай закупал круглый лес по \$50,45. Однако эта цена вовсе не была приближена к мировым стандартам. На внутреннем китайском рынке средняя цена круглого леса составляла уже \$131 за один куб. м. Канада в тот же период экспортировала круглый лес по цене \$110, США - \$121. Средняя мировая цена на круглый лес, сложившаяся в конце 2006 года, составляла от \$80 за куб. м., в Российской Федерации - \$60, в США - \$140, в Финляндии - \$110. В 2007 году средняя мировая цена хвойного пиловочника достигла исторического максимума, составив, по данным Европейской экономической комиссии ООН, \$82 за куб.м., при этом в Российской Федерации она составила \$77,2 за куб.м.

Анализ структуры экспорта древесины показывает, что львиная доля экспорта принадлежит «круглому» лесу (96 % в 2007 году). Обработанная древесина, для Забайкальского края – пиломатериалы, составляет только 4 % от величины всего экспорта лесоматериалов в натуральных показателях. В стоимостных показателях эти доли составляют 93 и 7 % соответственно.

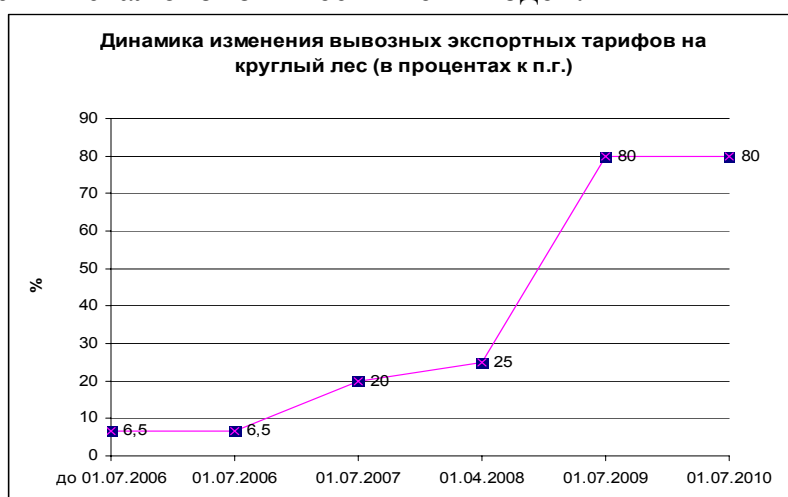
Высокий удельный вес валютной выручки от продажи круглых лесоматериалов свидетельствует о несовершенной внутриотраслевой структуре производства лесопромышленного комплекса края и отсутствии в нем химической и химико-механической переработки древесины. Стоит отметить, что и Россия в целом существенно уступает развитым лесопромышленным странам, в экспорте которых основной приоритет имеет продукция глубокой переработки древесины.

Кроме того, стоит отметить, что политика КНР направлена на стимулирование импорта в страну необработанных лесоматериалов. Так при пересечении границы Россия – Китай расходы российских экспортеров пиломатериалов, связанные с пересечением границы, а также с дальнейшим движением груза по территории Китая, значительно превышают аналогичные расходы, которые несут экспортеры круглого леса. Эти расходы связаны с налогами и сборами, действующими при переходе границы, в соответствии с законодательством КНР. Таким образом, экспортеры пиломатериала несут дополнительные затраты на 1 куб.м. на \$7,86 больше, чем экспортеры круглого леса.

Также стоит отметить следующую проблему торговли лесом с Китаем - занижение китайскими импортерами цен на российскую продукцию относительно цен торговли с другими странами. Так, если в целом, например в 2007 году, средние цены на круглый лес при импорте в Китай были на уровне \$106,58 за 1 куб. м., то при импорте из России они

были \$74,03, или более чем на 40% ниже. Например, цены на аналогичные сорта хвойной древесины, поставляемых из Северной Америки составляли \$106,6 за 1 куб. м.

С целью создания условий для улучшения структуры лесопромышленного комплекса Российской Федерации Правительство РФ приняло постановление от 05.02.2007 г. № 75, в котором утвержден график поэтапного повышения ставок вывозных таможенных пошлин на необработанные лесоматериалы, представленный на рисунке 2. Такое повышение пошлин направлено на то, чтобы экспорт необработанной древесины стал экономически не выгоден.



**Рис.2 Динамика изменения вывозных экспортных тарифов на круглый лес (в процентах к предыдущему году)**

Рассматривая средневзвешенные таможенные пошлины на экспортируемые из края лесоматериалы, которые в 2006 году составляли 119,52 руб. за куб. м. круглого леса и 102,57 руб. за куб. м. пиломатериалов, а в 2007 году 212,72 руб. и 97,73 руб. соответственно, наблюдается повышение пошлины на круглый лес и снижение на пиломатериалы.

За январь-апрель 2007 года на экспорт было вывезено 893 тыс. тонн необработанной древесины, за этот же период 2008 года – около 705 тыс. тонн (данные Первого независимого рейтингового Агентства FIRA, [www.fira.ru](http://www.fira.ru)). Таким образом, снижение составило 21%.

В тоже время экспорт пиломатериалов за январь-апрель 2008 года увеличился за тот же период 2007 года почти на 25% и составил 78,65 тыс. тонн.

Однако нельзя с уверенностью сказать о том, что тенденция увеличения пиломатериалов и снижения круглого леса сохранится в ближайшее время. Так в июне 2008 года заметно снизился спрос на пиломатериалы со стороны Китая, и в тоже время выросли цены на круглый лес.

Такое снижение спроса на пиломатериалы и рост цены на круглый лес вызваны запретом рубок лесов на территории Северного Китая, а также развитием лесоперерабатывающих предприятий Китая, которые находятся близ русско-китайской границы и изначально рассчитаны на поставки Российского сырья.

Таким образом, поднимая закупочные цены на необработанную древесину, Китайская сторона предпочитает мириться со снижением рентабельности этих предприятий, но сохранить рабочие места и одновременно препятствовать развитию конкурирующей лесоперерабатывающей инфраструктуры в России.

Исходя из всего вышесказанного, следует сделать вывод, что для успешного развития лесного сектора Забайкальского края необходимо не только снижение экспорта круглого леса, а также развитие конкурентоспособных лесоперерабатывающих предприятий на территории края.

В развитии конкурентоспособных лесоперерабатывающих предприятий особое внимание, на наш взгляд, стоит уделить развитию отсутствующих или малоразвитых отраслей переработки древесины. Так важную роль в этом может сыграть диверсификация продуктов переработки леса, в том числе мелкотоварного, также древесных остатков, а также развитие рекреационных ресурсов края.

*Работа выполнена при поддержке РГНФ, проект «Воздействие инструментов государственного регулирования на экологическую модернизацию экономики», № 07-02-00056а, и проект «Информационно-аналитическая система для исследования динамики и качества экономического роста приграничных регионов», № 08-02-12101в.*

#### **Список литературы:**

1. Глазырина И.П. Природный капитал в экономике переходного периода. – М.: НИА-Природа, РЭФИА, 2001. – 204 с.
2. Лесной кодекс Российской Федерации, введенный в действие Федеральным законом от 4 декабря 2006 г. № 200-ФЗ // Рос. газ. – 08.12.2006. – № 277
3. Читинская область. Цифры и факты (2003 – 2005): Стат.сб./ Читастат. – Чита, 2006. - 134 с.
4. Читинская область. Цифры и факты. 2007: Стат.сб./ Читастат. – Чита, 2008. - 129 с.



## **Энергетическая безопасность как элемент экономической безопасности региона**

**Костенко О. Н.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Экономической теории и национальной экономики», e-mail: rotor17@mail.ru)

**Abstract:** The characteristics of energy safety as an element of regional economy safety is reviewed in this work. It is concluded that the building of a qualitative system of energy safety balance is a factor which increases the efficiency of realization of regional programmes in social and economical development.

Устойчивое и динамичное развитие национальной экономики, ее эффективность и конкурентоспособность на внутреннем и мировых рынках тесно связаны с экономической безопасностью страны.

Понятие «экономическая безопасность страны» отражает способность соответствующих политических, правовых и экономических институтов государства защищать интересы своих ключевых субъектов в рамках национальных хозяйственных традиций и ценностей(5).

Проблемы обеспечения экономической безопасности России как неперемного условия ее возрождения привлекают к себе все более пристальное внимание политических деятелей, ученых, самых широких слоев населения. Такое внимание отнюдь не случайно. Масштабы угроз и даже реальный урон, нанесенный экономической безопасности страны, выдвигают названные проблемы на авансцену общественной жизни.

**Здесь недопустимы легкомыслие и попытки преуменьшить грозящие опасности. Весьма велика и ответственна роль науки в разработке концепции экономической безопасности. Причем речь идет не просто о словесных упражнениях и не о поиске красивых формул, различного рода классификаций опасностей - внешних и внутренних, долговременных и текущих. Принципиально важно раскрыть саму суть проблемы, выявить реальные угрозы, предложить надежные и эффективные методы их отражения.**

Как показывает мировой опыт, обеспечение экономической безопасности - это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективности жизнедеятельности общества, достижения успеха. Поэтому обеспечение экономической безопасности принадлежит к числу важнейших национальных приоритетов.

Несмотря на то, что энергетическая безопасность является составляющей экономической, в силу своей значимости она зачастую рассматривается отдельно. Причиной этого служит ключевая роль энергетики, которая определяет развитие и функционирование других

отраслей экономики. Любой перебой или недоставка топливно-энергетических ресурсов может породить кризисные явления в любой из экономических сфер (особенно в производственных), что в конечном итоге может вылиться в значительное снижение уровня экономической (а, возможно, и национальной) безопасности.

В трактовке, данной Мировым энергетическим советом (МИРЭС), энергетическая безопасность – это уверенность в том, что энергия будет иметься в распоряжении в том количестве и того качества, которые требуются при данных экономических условиях. Это устоявшаяся терминология, на которую опираются Доктрина энергетической безопасности России и Энергетическая стратегия России на период до 2020 года.

Проблема обеспечения энергетической безопасности весьма актуальна в последнее время, причем обусловлено это не только естественными причинами, такими как ограниченность топливных ресурсов в природе и ростом энергопотребления, но и причинами экономического и политического характера - рост доли России в топливно-энергетическом балансе многих стран, прежде всего Европы.

Энергетическая безопасность – это состояние защищённости жизненно важных «Энергетических интересов» личности, общества и государства о внутренних и внешних угрозах. Указанные интересы сводятся к бесперебойному обеспечению потребителей экономически доступными ТЭР приемлемого качества: в нормальных условиях – к обеспечению в полном объёме обоснованных потребителей; Чрезвычайных ситуациях – к гарантированному обеспечению минимально необходимого объёма потребностей, т.е. это уверенность в том, что энергия будет у потребителя в распоряжении в том количестве и того качества, которые требуются при данных экономических условиях(1).

Для стран, обладающих незначительными собственными ТЭР, энергетическая безопасность сводится к надёжности и гарантированности внешних поставок; для среднеобеспеченных – к энергетической независимости и способности обойтись в критических ситуациях собственными ТЭР. Решающими для обеспечения энергетической безопасности России являются два внутренних фактора:

а) ощутимое превышение на внутреннем рынке потенциального предложения над спросом;

б) высокий уровень живучести систем энергоснабжения и энергопотребления, их устойчивость к возмущающим воздействиям при реализации потенциальных угроз.

Среди экономических угроз энергетической безопасности следует выделить высокий уровень монополизации ТЭР на федеральном и региональном уровнях и способность государственного регулирования естественных монополий в ТЭК. Монополисты диктуют уровень цен и

товаров на ТЭР, навязывают потребителям уровень устойчивости энергопотребления, препятствуя зачастую проникновению на рынок альтернативных производителей (2).

Вышерассмотренные аспекты энергетической безопасности относятся к России в целом, а для отдельных регионов эта проблема трансформируется в две региональные:

а) надёжность межрегиональных топливно-энергетических связей и поставок по ним;

б) самообеспеченность региона по ТЭР. К таким регионам относятся Дальний Восток, Забайкалье, Европейский Север.

Особенно остра проблема обеспечения энергобезопасности северных регионов, где дефицит энергоресурсов может иметь самые кризисные последствия: остановка крупнейших энергоемких предприятий промышленности, что повлечет за собой значительный экономический ущерб, прекращение энергоснабжения жилых домов и учреждений, что может привести к нанесению вреда здоровью населения. Незавершенность процесса реформирования электроэнергетики, вероятностные варианты освоения новых месторождений углеводородов, развития мощностей, предназначенных для переработки нефти и газа, усиливают неоднозначность будущего топливно-энергетического комплекса и состояния энергобезопасности северных регионов.

Необходима диверсификация системы снабжения энергетическими ресурсами районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей. Для каждого из них должны разрабатываться индивидуальные программы обеспечения энергетическими ресурсами (3).

Целями государственной региональной энергетической политики на федеральном уровне являются создание единого экономического пространства в энергетической сфере путем развития межрегиональных рынков энергоресурсов и транспортной инфраструктуры, оптимизация территориальной структуры производства и потребления топливно-энергетических ресурсов.

### **Список литературы:**

1. Ануфриев В.П., Чазов А.В. Энергоэффективность и проблема изменения климата: учебный курс для студентов энергетических специальностей технических высших учебных заведений./ В.П. Ануфриев, А.В. Чазов.- М.:УЦЭЭ, 2006.-192 с.
2. В центре внимания российская энергетика. Результаты исследования./ РАН. Институт энергетических исследований.- М.:РАН, 2005.-74 с.
3. Основные положения Энергетической стратегии России на период до 2020 года.// Прил. К общественно – деловому журналу «Энергетическая политика». – М.:ГУ ИЭС, 2001. – 120 с.

4. Малахов В.А. Методика оценки взаимовлияния топливно – энергетического комплекса и экономики.// Проблемы и методы исследования роли ТЭК в экономике. – 2001 г.
5. Аганбегян А.Г. Социально – экономическое развитие России. / А.Г. Аганбегян; Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. – 2- е изд., испр. и доп. – 2005 – 374 с.

## **Особенности регионального развития береговой рыбопереработки на Северо-Западе России**

**Куранов Ю.Ф.** (г. Мурманск, *Институт экономических проблем КНЦ РАН, Ark\_centra@pgi.ru*)

**Аннотация:** В статье анализируется состояние и тенденции развития береговой рыбопереработки на Северном и Западном бассейнах Европейской части России. Рассматриваются региональные особенности и обосновывается необходимость формирования условий, способствующих реализации потенциальных региональных конкурентных преимуществ.

Рыбохозяйственный комплекс Мурманской области, в составе Северного бассейна, определяет, наряду с другими базовыми отраслями и видами деятельности, специализацию региона. Основой рыбохозяйственного комплекса является рыбная отрасль, включающая в себя рыболовство и береговые рыбоперерабатывающие предприятия.

Рыбная промышленность Северного бассейна размещается на территории четырех субъектов Российской Федерации - Мурманской и Архангельской областей, Республики Карелии и Ненецкого национального округа. Базы флота разной значимости расположены в г.Мурманске, г.Архангельске и г.Беломорске. В Мурманске сосредоточены основные мощности судоремонтного производства, изготовления орудий лова, выпуска тары, береговых рыбообрабатывающих предприятий.

Организация береговой рыбопереработки до 90-х годов прошлого века характеризовалась высокой концентрацией и комплексностью взаимосвязанных мощностей в местах базирования флотов на Мурманском и Архангельском рыбокомбинатах. В отличие от этих регионов в Республике Карелия береговые мощности были рассредоточены территориально между 4-5 предприятиями (в городах Петрозаводск, Беломорск, Сортавала и др.). Последнее было обусловлено использованием сырьевой базы Белого моря, Онежского и Ладожского озер.

Рыночные преобразования изменили целевые установки и мотивацию производственной деятельности, трансформировали ценовые пропорции в формировании эксплуатационных затрат и реализации продукции. Для частного бизнеса приоритетным становилось достижение конкурентных преимуществ и, как следствие, максимизация положительных финансовых результатов. Это сопровождалось снижением социально – ориентированной деятельности по обеспечению населения

доступной рыбопродукцией и продовольственной безопасности государства в целом.

Обеспечение продовольственной безопасности на государственном уровне, в том числе и населения доступной рыбопродукцией, при прочих равных условиях, является, совместно с аквакультурой, преимущественно функцией и задачей рыбопромысловых организаций. Рыбопереработка, в сложившихся условиях, преимущественно относится к сервисной производственной деятельности, развитие которой определяется, главным образом, экономическими факторами и определяющими среди них становятся предпочтения и совокупная платежеспособность населения, конъюнктура внутреннего и внешнего рынков. Исключение здесь могут составлять выпуск продукции (консервов) для государственных нужд и выработка непищевой продукции (жиров, муки) для потребностей сельского хозяйства и развития аквакультуры.

Резкое снижение покупательной способности населения, смещение рыбопереработки (производство традиционных видов продукции) в менее затратные регионы (центр и юг России), появление конкурентоспособных импортных и отечественных товаров (более современных по технологии разделки и качеству упаковки) привело к снижению производства. Наибольший спад в береговой рыбопереработке пришелся на вторую половину 90-х годов (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика выпуска рыбопродукции береговыми предприятиями Северного бассейна по регионам, тыс.т

Наименование	Г о д ы						
	1990	1995	2000	2003	2004	2006	2007
1. Архангельская область	26,2	1,4	1,3	1,2	1,3	1,5	1,5
2. Республика Карелия	13,9	5,1	4,9	4,3	9,1	7,6	12,6
2.1 Кулинария, фарш	1,0	0,4	0,5	0,5	4,3	7,6	12,6
3. Мурманская область	100,9	29,3	14,0	35,3	27,0	39,1	28,7
3.1 Филе, клипфиск (п / ф)	0,1	1,5	1,8	5,2	4,3	10,2	7,7
3.2 Рыба мороженая	3,8	1,0	3,9	11,0	10,4	15,2	8,6
4. Всего	141,0	35,8	20,2	40,8	37,4	48,2	42,8
4.1 Пищевая рыбопродукция	83,3	15,3	10,8	25,6	26,6	37,9	32,1
4.2 Консервы (пресервы)	30,6	18,0	7,5	13,4	9,4	7,2	7,5

После 1998 года береговая рыбообработка развивалась под воздействием влияния импортозамещающих факторов, дополненных ростом выгрузок относительно дешевой продукции пелагического промысла, расширением ресурсной поддержки береговых предприятий (до

2003 г.). Это способствовало и активизации инвестиционной деятельности как на действующих, так и вновь создаваемых предприятиях.

Технический уровень и потенциальные возможности предприятий по повышению качества, расширению и диверсификации выпускаемой продукции дифференцированы в зависимости от состояния производственного аппарата, степени его физического и морального старения. В этом отношении можно выделить предприятия действующие на базе ранее приватизированных и вновь созданные, а в составе последних – экспортоориентированные.

Большинство предприятий береговой переработки базируются на использовании устаревшей техники и технологических процессов. Так, в целом по предприятиям Мурманской области степень износа основных фондов на конец 2007 года составила 62,0 % [1]. Вместе с тем, в настоящее время в соответствии с требованиями региональной Комиссии ЕС сертифицированы 11 предприятий, что подтверждает их высокий технический уровень и возможность вести экспортную деятельность в Европейских странах. Это относится прежде всего к предприятиям выпускающих филе и клипфиск из донных видов рыб, осуществляющих переработку морепродуктов.

На Северном бассейне с первой половины 90-х годов и до 2003 г. осуществлялась практика ресурсной, а по сути дотационная поддержка береговых предприятий, носившая зачастую субъективный характер индивидуальной направленности. Тем не менее, ее отмена на основе изменившегося законодательства и введения долевой системы распределения квотируемых биоресурсов оказала негативное воздействие на динамику выпуска рыбопродукции (см. табл. 1). Влияние этого частного случая происходило в рамках общих системных и долговременных тенденций.

Наиболее существенное воздействие на динамику развития всего рыбоперерабатывающего комплекса бассейна оказало снижение производства традиционной пищевой продукции (соленой, копченой, и др.) и консервов (пресервов). На фоне роста выпуска этой продукции в других регионах, отмеченные отрицательные тенденции явились следствием снижения конкурентных возможностей предприятий Северного бассейна, проявлением факторов региональной специализации (таблица 2).

Итоговым, наиболее значимым результатом всех преобразований на Северном бассейне можно отметить снижение масштабности берегового производства по отдельным позициям до регионального уровня. В то же время, развитие береговой рыбопереработки в Северо-Западном Федеральном округе в целом имело противоположные тенденции. В последние пять лет (2003 – 2007 годы) в структуре общероссийских показателей совместный удельный вес регионов в составе округа в уловах

рыбы и добыче других морепродуктов устойчиво колебался в пределах 30,0 – 34,0 %, в выпуске продукции береговых рыбообрабатывающих предприятий занял лидирующие позиции (более 50,0 %).

Таблица 2 - Производство береговыми предприятиями пищевой рыбной продукции (включая консервы) по регионам Северо-Западного федерального округа, тыс.т

Наименование	Годы				Удельный вес региона, %		
	2000	2003	2006	2007	2000	2003	2007
1. Северный бассейн	18,3	39,0	45,0	39,7	18,9	21,3	18,0
1.1 Архангельская область	1,2	1,2	1,4	1,5	1,2	0,7	0,7
1.2 Республика Карелия	4,8	4,2	6,7	11,4	5,0	2,3	5,2
1.3 Мурманская область	12,3	33,6	36,9	26,8	12,7	18,3	12,1
1.3.1 Экспорт (филе, клипфиск, морепродукты)	1,6	4,6	8,2	7,0	1,7	2,5	3,2
1.3.2 Внутренний рынок (без учета рыбы мороженой)	6,8	18,0	13,5	11,6	7,0	9,8	5,3
2. Калининградская область (выпуск консервов)	38,9	84,7	87,9	86,1	40,2	46,1	39,1
3. Санкт-Петербург и Ленинградская область	31,7	44,5	59,5	57,3*	32,8	24,3	26,0
4. Прочие регионы**	7,8	15,3	30,2	37,3	8,1	8,3	16,9
5. Северо-Западный федеральный округ	96,7	183,5	222,7	220,3	100,0	100,0	100,0

**\*Предварительные данные; \*\* показатели определены как разность между товарной пищевой продукцией, включая консервы и уловом рыбы.**

Развитие береговой рыбопереработки все в большей степени происходит под воздействием институциональных и нормативно-правовых преобразований, изменений конъюнктуры внутреннего и внешнего рынков, реализации региональных конкурентных преимуществ и специализации производства. Для Калининградской области это льготы и преференции свободной экономической зоны, для Санкт-Петербурга - агломерационный эффект, более низкие транспортные и перегрузочные расходы, устойчиво высокая емкость и платежеспособность розничного рынка.

Практику переноса и концентрации производства рыбопродукции в районы сбыта подтверждает динамика показателей по прочим регионам СЗФО (Республика Коми, Вологодская, Новгородская и Псковская области).



Увеличение в Республике Карелия производства пищевого фарша особых кондиции (сурими) и на его основе кулинарной продукции (крабовых палочек и других аналоговых изделий) значительно повысило уровень специализации рыбопереработки региона.

В Мурманской области развитие рыбообработки определяется предприятиями, производство которых основывается на глубокой переработке донных видов рыб (выработка филе и п/ф клипфиска) с ориентацией на экспорт. Позитивным для Мурманской области, с этой точки зрения, стало существенное увеличение (более чем в десять раз) прибрежной квоты (с 2004 г.). Второе перспективное направление связано с расширением деятельности по приемке, переработке и заморозке рыбы–сырца и рыбного полуфабриката. Значительную долю составляет импортное сырье, доставляемое норвежскими сейнер-траулерами.

Устойчивость рассмотренных тенденций предопределили структурные изменения в составе продукции береговых предприятий Северного бассейна (табл. 3).

В последние два года возрастают выгрузки продукции прибрежного промысла на берег в мороженом виде, достигшие одной трети в составе поставок. Это обстоятельство и сокращение импорта охлажденной рыбопродукции обусловили снижение объемов береговой переработки донных видов рыб в 2007 г. (см. табл. 1 и 3).

Таблица 3 - Динамика структуры выпуска продукции береговых рыбоперерабатывающих предприятий Северного бассейна, %

Наименование продукции	Структура выпуска продукции, %			
	2000	2003	2006	2007
1.Общий выпуск продукции	100,0	100,0	100,0	100,0
1.1 Рыба мороженая	19,7	27,2	32,6	21,0
1.1.1 Разделка рыбы сырца	-	2,2	2,5	1,2
1. 2. Пищевая продукция (без рыбы мороженой), включая консервы	71,2	68,4	61,0	71,5
1.2.1 Филе, клипфиск (п/ф)	8,6	12,7	21,2	16,8
1.2.2 Кулинария, фарш	13,0	11,3	14,1	26,2
1.2.3 Соленая, копченая	12,5	9,6	7,7	9,3
1.2.4 Прочая продукция	1,0	2,0	3,1	1,7
1.2.5 Консервы (пресервы)	36,1	32,8	14,9	17,5
1.3 Непищевая продукция	9,1	4,4	6,4	7,5

Что касается заморозки охлаждённого сырья, как способа сохранения рыбопродукции в неизменном качестве, то это, по нашему мнению, вопрос эффективности разных форм и схем организации производства, а не роста продукции береговой обработки. Сказанное,

применительно к организации производства, относится и к выбору альтернативных вариантов (морского или берегового) развития и размещения производств (мощностей) на основе технологий глубокой переработки рыбы (выпуск филе).

Тем не менее, в сложившихся условиях практика государственной поддержки береговых предприятий с традиционными и новыми видами продукции и услуг может быть продолжена и оценена, прежде всего, с социальных позиций (увеличение занятости, налоговых поступлений), расширения возможностей по переработке и оказания услуг по заморозке, прежде всего, массовых пелагических видов рыб.

С 2009 года рыбопродукция промысловой деятельности в Российской экономической (рыболовной) зоне и Баренцевом море, в соответствии с законодательными решениями и постановлением Правительства, будет поставляться на территорию РФ. Это, наряду с ожидаемым возобновлением промысла мойвы, является потенциальным стимулирующим резервом роста береговой рыбопереработки.

Важным направлением является расширение ассортимента и объемов выпуска рыбной кулинарии (аналоговой, формованной), организация производства по выпуску инновационной продукции, в том числе биологически-активных добавок на основе разработок научных организаций, а также относительно дорогостоящей (деликатесной, в мелкой расфасовке, с высокой степенью переработки) рыбной продукции.

Расширение (количественное и ассортиментное) потребления рыбопродукции, как и всех белковых продуктов в структуре питания населения, является макроэкономической проблемой и в значительной мере определяется традиционностью, уровнем и дифференциацией доходов населения, обуславливается эффективностью общественного (отраслевого, регионального) производства, обеспеченностью и доступностью сырьевых ресурсов.

В настоящее время внутреннее потребление возрастает за счет продукции деликатесной и с повышенной степенью переработки. Однако выпуск такой продукции имеет ограничения, определяемые совокупностью факторов формирования многоуровневой емкости внутреннего рынка. Воздействие таких ограничений существенно ниже для экспортной рыбопродукции. Снижение сырьевой направленности экспорта в рыбной отрасли требует расширения производств по выпуску продукции глубокой переработки, в том числе и на береговых предприятиях.

Значительным фактором сдерживания развития береговой рыбопереработки является и ее низкая эффективность. Рыбная отрасль в целом характеризуется низкой коммерческой и бюджетной эффективностью. Так, средний по отрасли показатель рентабельности в

2000 - 2006 годах составлял 1,7 процента [2]. Этот же показатель по береговым рыбоперерабатывающим предприятиям (175 ед.) в составе СЗФО в 2004 г. составлял 1,5 % (в 2003 г. итоговые сальдированные показатели были убыточными) [3]. Аналогичные финансовые результаты наблюдаются и на предприятиях (83–85 ед.) Северного бассейна.

Снижение доли доходов производителей в цене конечной продукции, помимо воздействия конъюнктурных, производственных и затратных факторов, в значительной мере определяется, несовершенством рыночной инфраструктуры (отсутствие системы электронных аукционных торгов), многоступенчатой структурой оптовой торговли на всех этапах продвижения сырья и готовой продукции. Следует принимать во внимание также имеющиеся нарушения налогового законодательства, использование «серых» схем реализации продукции и наличие оборота неучтенной рыбопродукции.

На региональных уровнях необходимо формирование условий способствующих реализации потенциальных региональных конкурентных преимуществ, повышению эффективности деятельности береговых рыбоперерабатывающих предприятий, в том числе на основе интеграционных процессов и адекватной кластерной политики. Исходя из этого следует предусмотреть (на определенных этапах развития производственной деятельности и в зависимости от степени влияния внешних факторов) комплекс мер экономического воздействия по стимулированию модернизации и диверсификации производства для переработки недоосваиваемых низколиквидных водных биоресурсов, маломерных гидробионтов и вторичного сырья.

### **Список литературы:**

1. Рыболовство и производство рыбной продукции в Мурманской области Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области. -Мурманск, 2007. -29с.
2. Концепция федеральной целевой программы "Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса в 2009 - 2013 годах"
3. Рыбохозяйственный комплекс России в 2005 году (Белая книга). - М.: ВНИЭРХ. 2006. - 136 с

## **Интеграционный механизм развития муниципального образования в регионе**

**Курскова О.В., Камалтдинова Ю.Х.** (г. Красноярск, Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнёва, кафедра международного бизнеса, e-mail: [kurskova\\_ov@mail.ru](mailto:kurskova_ov@mail.ru))

**Annotation:** This article is about a significance of enterprises integration mechanisms search for municipal formations, about their essence and the formation purposes. Basic problems of existing integration mechanisms and factors hindering their developing are also contemplated in the article.

В связи с увеличением степени открытости экономики на мировом уровне растут требования к логистическим системам и цепям поставок. В связи с чем, является актуальным развитие эффективных механизмов интеграции малого, среднего и крупного бизнеса. Данные цели недостижимы без применения современных логистических методов и технологий в практике бизнеса. Поэтому определение роли и значения формирования интегрированных цепей поставок внутри страны является центральной темой обсуждения многих тематических секций и конференций, посвященных развитию логистики в России и вопросам взаимоотношений малого и крупного бизнеса.

Д. Бауэрсокс и Д.Клосс (1) определили интегрированную цепь поставок как совокупность предприятий различного уровня, выстроенных по определенной структуре и использующих ресурсы и возможности партнеров и конкурентов для достижения поставленных целей.

Мировая практика в основном оперирует понятием глобальная интегрированная цепь, затрагивая взаимодействия предприятий на межрегиональном и межгосударственном уровне, тогда как формированию интегрированной логистической цепи в муниципальном образовании уделено недостаточно внимания. Поскольку муниципальное образование является составной частью единого целого, а именно единицей общей структуры экономических субъектов страны, то для обеспечения целостного развития экономической сферы всей страны на сегодня актуальными являются вопросы построения эффективных цепей поставок внутри муниципального образования и между ними.

Для создания эффективных форм интеграции различных предприятий необходимо применить соответствующий механизм интеграции. Интеграционный механизм можно определить как порядок и последовательность применения методов, технологий и инструментов по

созданию взаимовыгодного и эффективного взаимодействия участников интегрированной цепи поставок. Таким образом, опираясь на вышеуказанные понятия и определения, формирование интеграционного механизма развития муниципального образования в регионе предполагает поиск методов и способов объединения экономических субъектов региона страны, их глубокого взаимодействия и развития связей между ними, ведущих к формированию единого хозяйственного комплекса с целью роста экономики всей страны и улучшения жизни людей.

В процессе формирования интеграционного механизма немаловажным является определение наиболее эффективных для каждой формы взаимодействия инструментов, выполняющих вспомогательные функции. Наиболее распространенными инструментами механизма интеграции являются инвестирование и финансирование, лизинг (долгосрочная аренда основных средств производства), венчурный бизнес (долгосрочные и потенциально высокоприбыльные рискованные инвестиции) и создание научных парков.

Известно, в России существует опыт устойчивого сотрудничества предприятий, но базируется он на основе произвольного осуществления кооперации, система взаимодействия все же не выстроена, хотя во многих регионах страны прослеживается тенденция к расширению такого взаимодействия. Тогда как в мировой практике уже выстроены механизмы интеграции муниципальных образований на уровне регионов и страны в целом. В таблице 1 представлены наиболее распространенные формы взаимодействия предприятий.

Безусловно, целью интеграции для всех предприятий является получение выгод и повышение своих конкурентных преимуществ, однако цели для малых и крупных предприятий имеют свои специфические особенности:

Для крупных предприятий:

- ✓ достижение конкретного хозяйственного эффекта от интеграции;
- ✓ повышение уровня производительности;
- ✓ укрепление имиджа и позиций на рынке;
- ✓ рост в экономическом и географическом плане;
- ✓ максимизация прибыли.

Для малых предприятий:

- ✓ стимулирование собственного развития;
- ✓ выход на новые рынки;
- ✓ создание имиджа фирмы;
- ✓ установление крепких партнерских отношений;
- ✓ получение прибыли.

Выгоды от участия в процессе интеграции для различных фирм очевидны. Проявляя свои производственные способности, предприятия получают шанс достигать свои стратегические цели, а это в свою очередь

говорит о росте экономической силы страны. Однако развитию рассмотренных форм и механизмов взаимодействия хозяйствующих субъектов препятствуют проблемы различного характера, ввиду которых развитие этих форм практически невозможно. Среди факторов, препятствующих развитию форм интеграции в России большинство авторов (2, 3, 4) выделяют следующие направления:

- ✓ отсутствие заинтересованности государства и, как следствие, законодательной базы, регулирующей формы и механизмы интеграции предприятий различного уровня;
- ✓ организационно-правовые проблемы, которые проявляются в недостатке законодательных инициатив и проработанных форм поддержки малого предпринимательства со стороны федеральных и региональных органов исполнительной власти;
- ✓ экономические проблемы, которые проявляются в результате отсутствия стабильности экономического развития страны, а также в отсутствии у предпринимателей необходимых финансовых средств и информации, необходимой для поиска партнеров;
- ✓ социально-психологические проблемы, которые выражаются в отсутствии отечественного опыта в создании эффективных интеграций между предприятиями, а также в отсутствии должного уважения к интеллектуальной собственности в стране.

Таблица 1 – Основные формы взаимодействия предприятий

Формы взаимодействия	Содержание	Цель в процессе интеграции
1. Субконтракция (2, 4)	Крупное предприятие поручает малому (среднему) осуществить некоторую часть технологического процесса изготовления продукции на основании контракта	Установление крепких партнерских связей для повышения эффективности хозяйственной деятельности
2. Франчайзинг (5)	На основе двустороннего контракта крупная компания выдает лицензию (франчизу) на производство или продажу товара под ее маркой малой фирме	Расширение рынка сбыта готовой продукции и максимизация прибыли
3. Промышленные кластеры (2, 4)	Географически соседствующие и интеграционно взаимодействующие компании в определенной отраслевой сфере функционируют в части поставок оборудования, комплектующих, создания научно-исследовательские центры, вузов	Достижение конкретного хозяйственного эффекта и усиление конкурентных преимуществ

4. Инкубаторство (5)	«Выращивание» малой фирмы фирмой-инкубатором посредством оказания помощи на различных этапах ее становления	Стимулирование развития малого предпринимательства
----------------------	---	--

В заключении хочется еще раз подчеркнуть, что интеграция играет существенную роль в решении задачи повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, как в регионах страны, так и в стране в целом. Она создает возможность выхода интегрированных предприятий на межгосударственные и международные рынки, обеспечивая конкурентоспособность предприятий страны в мире и создавая благоприятные условия для роста экономики. Для того чтобы этого добиться, необходимо начать с формирования интеграционного механизма внутри муниципального образования в регионах страны. В связи с этим актуальными являются вопросы поиска рациональных технологий интеграционного взаимодействия предприятий различного уровня, разработки методов управления интеграционными механизмами и процессами, и качественного внедрения и осуществления работы интеграционного механизма.

Кроме того, актуальной задачей нашего времени также является привлечение внимания государства к проблемам межфирменного взаимодействия и созданию эффективных форм и механизма взаимодействия малых и крупных предприятий. Необходимо обосновать положительные результаты создания этих механизмов с целью вовлечения государства в процесс формирования взаимовыгодных связей и создать благоприятную атмосферу для развития малого предпринимательства в стране и ее регионах.

#### **Список литературы:**

1. Бауэрсокс Доналд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс // Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006.- 640 с.
2. Иоффе А.Д. Механизмы интеграции малого и крупного бизнеса на основе кластерной технологии и субконтракции / Тематическая секция // Москва. – 2003.
3. Бухвальд Е.М., Виленский А.В., Киселева А.Н. Принципы и механизмы интеграции малого и крупного бизнеса // Взаимодействие малого и крупного бизнеса: Информационно-аналит. сб. – Москва, 2003.
4. Смородин п.г. Механизмы интеграции малого и крупного бизнеса на основе кластерной технологии и субконтракции / Четвертая Всероссийская конференция представителей малого бизнеса // Москва. – 2003. – 28-29 апреля.

5. Институт стратегического анализа и развития предпринимательства. Взаимодействие малых предприятий с крупным производством на региональном уровне // Публикации / “БИЗНЕС-ТЕЗАУРУС”. – М., 1998.



## **Особенности функционирования судоремонтных предприятий в системе регионального хозяйства**

**Кутин В.М.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Экономической теории и национальной экономики»)

**Аннотация:** В статье рассмотрены особенности функционирования одного из объектов прибрежно-портовой инфраструктуры региона – предприятий судоремонта.

The article deals with the peculiarities of working of the objects of coastal infrastructure of the region – shiprepairment enterprises.

Одним из компонентов, входящих в состав морехозяйственного комплекса региона, является прибрежно-портовая инфраструктура, которая включает в себя системы базирования и терминалы флота, предприятия судоремонта и социального обеспечения плавсостава, а также другие объекты инфраструктуры.

До периода распада Советского Союза, количественный состав судоремонтных предприятий рассчитывался исходя из количества судов, подлежащих ремонту, в том числе и с учётом боевых кораблей и подводных лодок Военно-Морского Флота и Пограничной службы СССР, и соответствовал действительности.

После 1991 года руководством российского государства неоднократно принимались решения о сокращении количественного состава флотов и входящих в его организационно-штатную структуру боевых кораблей, судов вспомогательного флота и подводных лодок. Однако, не принимались аналогичные решения в отношении судоремонтных предприятий, количество которых не изменялось, тогда как объёмы оказываемых услуг по ремонту судов, резко сокращались.

В результате, флот «сжался», а инфраструктура, его обеспечивающая, не уменьшилась, то есть в настоящее время наблюдается несоответствие количественного состава судов количеству предприятий судоремонта, что повлекло за собой простаивание производственных мощностей и формирование у многих судоремонтных предприятий миллионных убыточных балансов.

Кроме того, в начале XXI века усилилась тенденция сокращения объёма и количества отечественного судоремонта на фоне всё большей ориентации судовладельцев на зарубежный судоремонт. Так, например, по объёмам ремонта судов в 1997 году зарубежная доля составляла 27%, а в 2002 году – уже 48%.

Несмотря на то, что качество ремонтных работ на отечественных предприятиях не ниже, чем у зарубежных коллег-судоремонтников, судовладельцы продолжают обслуживать свои суда за границей. При этом, дешевизна ремонтных работ и обслуживания судов решающей роли не играет.

Всё дело в том, что за рубежом легко оперировать деньгами зачастую не со своего счёта, а со счёта зарубежного партнёра, без таможенного оформления и надлежащей отчётности купить запасные части, а ремонтные работы и вовсе не отразить в российских документах. Такая коммерческая деятельность судовладельцев не обеспечивает работой «под завязку» объекты прибрежно-портовой инфраструктуры российских регионов, включая предприятия судоремонта.

Не достаточно объёмный государственный оборонный заказ, определяемый руководством страны предприятиям оборонной промышленности, является для ряда судоремонтных заводов едва ли не единственным источником существования, а ограниченное финансирование, в свою очередь, не позволяет удовлетворять возрастающие потребности по судоремонту стареющих мощностей флотов.

Так, например, на протяжении последних лет федеральное государственное унитарное предприятие Министерства обороны Российской Федерации «10 судоремонтный завод» (далее по тексту ФГУП) с трудом выполняет поставленные задачи. Только с 2005 года с увеличением государственного оборонного заказа в два раза, ситуация на предприятии стала изменяться в лучшую сторону. Загрузка мощностей ФГУП на 2005 год составляла: судоремонт (финансирование Министерства обороны) – 50%, утилизация (финансирование Минатома) – 35%, внебюджетные заказы (работа с иными заказчиками) – 15%.

Для поправки финансового положения предприятия, руководством завода были приняты решения о заключении зарубежных контрактов. А первый проект, реализованный в рамках Программы «АМЕС», дал свои результаты ещё в 2004-2005 годах, когда было утилизировано 200 контейнеров с твёрдыми радиоактивными отходами.

Также, в январе 2005 года Секретариат стран-участниц Программы «АМЕС» принял решение утилизировать российскую атомную подводную лодку силами ФГУП. При этом, финансирование всего комплекса работ взяли на себя иностранные инвесторы. Аналогично, в рамках Программы «АМЕС» при участии таких морских держав, как Норвегия, США и Великобритания, на заводе осуществлялись работы по монтажу кабельных трасс системы мониторинга PICASSO.

Таким образом, в настоящее время особенности функционирования судоремонтных предприятий в системе регионального хозяйства, требуют

пересмотра подходов к основам деятельности хозяйствующих субъектов с учётом специфики условий хозяйствования.

Список литературы:

1. Мастепанов А.М., Саенко В.В., Рыльский В.А., Шафраник Ю.К. «Экономика и энергетика регионов Российской Федерации» – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 476 с.
2. Рихтер К.К., Пахомов Н.В. «Экономика природопользования и экономический менеджмент» – СПб.: СПбГУ, 1999 – 488 с.
3. Зуев Д. Это наша квота // Рыбные ресурсы, 2002, №-2

## Проблемы и пути реформирования агропредприятий Орловской области

Лавриков В.И. (г. Орёл, ОГАУ, кафедра «Мировой экономики»,  
e-mail: [nalavrikova@yandex.ru](mailto:nalavrikova@yandex.ru))

**Annotation:** In given article the theoretical basis of a regional policy in agrarian and industrial complex sphere, functioning of various forms of managing of the agricultural enterprises is opened. Ways of realisation of real and potential possibilities of corporations to agrarian sector of economy of the Oryol region are designated. Reforming methods agrarian the enterprises of region in an economic crisis are specified.

В условиях становления и развития рыночных отношений, суверенизации субъектов федерации необходимо выбрать четкую и действенную региональную политику в проведении экономических реформ в России. В основе региональной политики должен быть учет специфики регионов в общероссийской структуре, перенос основных направлений экономических реформ на региональный уровень, всемерное развитие местного самоуправления, развитие предпринимательства на местах, решение внутри регионов социальных проблем, проблем охраны природы и рационального использования природных ресурсов.(1)

В подавляющем большинстве сельхозпредприятий, перерегистрированных в новые организационно-правовые формы хозяйствования, ранее созданные внутрихозяйственные экономические отношения разрушены. В то же время среди ученых экономистов-аграриев весьма устоялось мнение о том, что 25-30% успеха сельхозпредприятий, функционирующих в современных условиях, зависит от включения в действие внутрихозяйственных факторов. При этом применявшиеся прежде модели внутрихозяйственных экономических отношений должны быть адаптированы к условиям рынка.

Обширная структура АПК в Орловской области предопределяет формирование различных организационно-правовых объединений. В условиях рыночной экономики концентрация и централизация производства и капитала - объективная необходимость. Эти процессы следует рассматривать, как материальную основу формирующихся корпоративных организаций. Рыночные условия хозяйствования в регионе побуждают организации и предприятия АПК организоваться в корпоративные структуры и по другим причинам: более рационального использования всех видов экономических ресурсов - трудовых, материальных, финансовых, природных. В частности, консолидируя

финансовые ресурсы, корпоративные организации могут в большей мере организовать производство на интенсивной основе.

В частности, на совещании администрации Орловской области, посвященном итогам прошедшего 18 ноября в городе Ижевске заседания Государственного совета РФ "О мерах по развитию национальной конкурентоспособности" губернатор Орловской области Егор Строев подчеркнул, что задача органов власти, предпринимательских структур – свести издержки экономического кризиса и его проявлений в аграрной сфере на территории Орловской области к возможному минимуму, не потеряв при этом стратегических целей, продолжить линию на социальную стабильность, модернизацию и развитие.

Отмечено, что по большинству важнейших социально-экономических показателей и показателей развития агропромышленного производства Орловская область приближается к средним по ЦФО. В течение целого ряда лет область имеет достаточно высокие темпы экономического и социального развития, а по некоторым показателям – даже превышающие общероссийскую динамику. Так, за последние три года среднегодовые темпы прироста ВРП в сопоставимых ценах составили 6,9 %. За 10 месяцев 2008 года индекс промышленного производства составил 105 %, объем инвестиций в основной капитал – 127,3 %. Рост валового объема продукции сельского хозяйства к соответствующему периоду прошлого года составил 167 %. Замедлился процесс формирования «портфеля заказов» на 2009 год. (2)

В то же время, сложившаяся структура экономики области (в основном реальное производство, а не финансово-банковские «пирамиды») предоставляет большие возможности противостояния кризису и стабилизации его последствий. Доля реального сектора в валовом региональном продукте составляет свыше 73 %.

Реализация на территории Орловской области таких реальных и потенциальных возможностей корпораций особенно значима в аграрном секторе экономики региона, поскольку здесь, во-первых, продолжает снижаться технический уровень оснащенности сельскохозяйственного производства, износ техники достиг критического уровня – более 65%; во-вторых, происходит ухудшение плодородия почвы, которая не получает в требуемом объеме минеральных удобрений; в-третьих, усиливается кризис демографической ситуации на селе; в-четвертых, из-за низких и нестабильных цен на сельскохозяйственное сырье и невысоких доходов сдерживаются инвестиции в аграрный сектор экономики; в-пятых, не ослабевает рост ввозимого из-за рубежа продовольствия, и его доля в товарных ресурсах страны составляет более 20%.

Так, в Орловской области в результате последовательного реформирования образовалось несколько крупных аграрных корпораций: ОАО АПК «Орловская Нива», ЗАО «АВК «Эксима», агрохолдинг

«Золотой Колос», корпорация «Русская агропромышленная компания» и др.. Эти объединения можно считать государственными, так как контрольные пакеты акций большинства агрофирм принадлежит государству в лице региональных органов власти. Это позволяет контролировать и регулировать движение производственных ресурсов и стимулировать наиболее перспективные направления производственно-хозяйственной деятельности.

Практика свидетельствует, что агрофирмы, входящие в состав корпоративных объединений, неравнозначны по степени интеграции: некоторые из них функционируют в замкнутом цикле: производство, переработка, реализация сельскохозяйственной продукции; другие имеют только два цикла: производство и переработку; третьи - только один из них. Такая дифференциация предприятий сказывается на показателях их работы. Они выше у тех хозяйствующих субъектов, которые имеют замкнутый цикл и снижаются при наличии двух или одного цикла.

Другой формой корпоративной организации могут быть взаимодействующие на постоянной основе нескольких самостоятельных юридических лиц, например, по производству, переработке, реализации сельскохозяйственной продукции. (3) Их взаимоотношения строятся на договорных обязательствах сторон. Среди первоочередных задач производителей - обеспечение перерабатывающих предприятий необходимым сельскохозяйственным сырьем. В то же время они лишаются возможности реализации какой-то части произведенной продукции другим обособленным хозяйствующим субъектам. Такая возможность не исключается, но при условии не нарушающем корпоративные обязательства. Они свидетельствуют, с одной стороны, о взаимной ответственности между хозяйствующими субъектами, с другой - о свободе их рыночной деятельности как юридических лиц.

В практике хозяйствования агропредприятий Орловской области имеется такая организационная форма, когда эффективно функционирующие сельскохозяйственные предприятия, выращивающие определенный вид продукции за счет ее прибыльной реализации, накопив некоторое количество финансовых средств, могут организовывать собственное перерабатывающее производство. Это приводит к развитию концентрации, формированию корпоративных взаимоотношений между производителем и переработчиком сельскохозяйственной продукции. Эти взаимоотношения усложняются, если результаты такого корпоративного взаимодействия нужно продвигать к потребителям, т.е. выстраивать новый уровень взаимоотношений с субъектами, обеспечивающими доведение до потребителей переработанной аграрной продукции.

Таким образом, в агропромышленном комплексе региона существует несколько организационно-правовых форм аграрных корпораций. Эти корпорации различаются количественно по вложенным финансовым и

материальным ресурсам и качественно - по целевым задачам. Их суть сводится к повышению эффективности корпоративной деятельности-увеличению производства, углублению переработки, выгодной реализации сельскохозяйственной продукции.

В период осуществления аграрной реформы в Орловской области успешно реализуются: приоритетный национальный проект «Развитие АПК», Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства" и Законы Орловской области «Об областной целевой программе "Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы"», «Об областной целевой программе «Социальное развитие села Орловской области до 2010 года»», «Об областной целевой программе "Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации в Орловской области на 2007 - 2010 годы"». Основными целями которых является комплексное развитие всех категорий товаропроизводителей отрасли животноводства, создание условий для обеспечения продовольственной безопасности области, обеспечение устойчивого развития сельских территорий, повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на основе финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства, а также на основе ускоренного развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства, эффективное развитие сельскохозяйственных организаций различных организационно-правовых форм и форм собственности и др..

Практическая значимость предложенных путей реформирования агропредприятий Орловской области определяется их ориентацией на решение актуальных проблем регионального регулирования экономики сельского хозяйства, реальной возможностью использования ряда разработанных предложений и рекомендаций.

### **Список литературы:**

1. Адуков Р.Х. Управление агропредприятием (теория, практика). – М.: ВНИЭТУСХ, 2003
2. Татьяна Павлова. Наталья Зарубина. «Начало большого пути» // «Орловская правда» №15, 19.02.2008
3. Условия корпоративного реформирования агропредприятий // Агробизнес-Россия, № 7, 2004, 37стр

## **Использование панельных данных в рамках проведения выборочного исследования**

**Лаптева Е.В.** (*г. Оренбург, Оренбургский государственный аграрный университет, кафедра статистики и экономического анализа, e-mail: lapa1984@inbox.ru*)

**Annotation:** The questions of the use of panel information are considered within the framework of method of selective inspection in the context of estimation of competitiveness of products on the example of the Orenburgskoy area.

Выборочный метод исследования может быть применен при анализе конкретных товаропроизводителей. Следует отметить, что условием разработки стратегии является оценка и анализ собственных возможностей производителей, их конкурентоспособности и производственно – сбытового или торгового потенциала. Производитель должен иметь возможность противостоять конкуренции со стороны других предприятий, т.е. быть конкурентоспособной. Анализ фирм-производителей представляется не возможным, т.к. информация многих производителей является конфиденциальной. Нами для исследования конкурентоспособных возможностей оренбургских товаропроизводителей были использованы данные Департамента сельского хозяйства по Оренбургской области, представленные в виде пространственно-временных показателей.

Для исследования товаропроизводителей молока Оренбургской области с учетом того, что на ее территории функционирует 446 сельскохозяйственных организаций, была извлечена 25%-ая выборка (112 единицы по различным районам области). В данном случае применяется расслоенная (типическая или районированная) выборка.

При проведении стратифицированного отбора, генеральная совокупность сначала разбивается на группы (страты) по какому-либо признаку. Далее уже в этих выделенных группах проводится случайная или механическая выборка.

Районированная выборка может быть пропорциональной объему группы (в этом случае каждая страта имеет одинаковую долю в выборке) или непропорциональной (в этом случае доля страты в выборке зависит от доли этой страты в генеральной совокупности); также она может проводиться пропорционально колебанию признака в группах.

Эту выборку применяют в целях более равномерного представления в выборке различных районов.



В нашем случае генеральная совокупность представлена хозяйствами в 35 районах Оренбургской области.

По каждому району определяют его объем (количество хозяйств), обследование единиц производится в каждой группе при помощи случайного бесповторного отбора.

Т.к. имеющаяся информация представлена наблюдениями за однотипными статистическими объектами (хозяйствами области) за 2005-2007гг. в разрезе конкретных показателей, характеризующих их деятельность, то она образует панельные (или пространственные) данные. Следовательно, в рамках анализа конкурентоспособности товаропроизводителей молочной продукции на основе извлеченной выборки осуществим анализа панельных данных.

Сбор панельных данных – более сложный и дорогостоящий процесс, чем сбор данных по независимым выборкам, поскольку все объекты наблюдения в выборке должны быть прослежены или идентифицированы в продолжении нескольких периодов времени. Эти дополнительные усилия оправданы приростом информации, содержащейся в панельных данных.

Панельные данные представляются в виде таблицы «объект-признак, при этом признаки располагаются по столбцам, по строкам – данные об объектах за  $n$  периодов. Следует отметить, что данные присутствуют по всем объектам за все периоды времени, то панель называется сбалансированной, в обратном случае – не сбалансированной.

Панельные данные позволяют более полно учесть особенности объектов, попавших в выборку, но при работе с реальными панельными данными всегда возникает проблема выбора модели (обычная регрессия, фиксированный или случайный эффект).

Разница между этими моделями заключается в то, что обычная модель предполагает, что у экономических единиц нет индивидуальных различий. Модель с фиксированным эффектом считает, что каждая экономическая единица «уникальна» и не может рассматриваться как результат случайного выбора из некоторой генеральной совокупности. Такой подход вполне справедлив, когда речь идет о макроэконометрических панелях. Если объекты панели сформированы в ходе выборки из большой совокупности, то приемлемой является модель со случайным эффектом.

Воспользуемся теоретическими предпосылками и построим модель, характеризующую влияние факторов на показатель – производство молока хозяйствами Оренбургской области за период 2005-2007гг., с учетом следующих показателей, характеризующих :  $time$  – Номер периода;  $id$  – Переменная, содержащая номер объекта;  $Y$  – Производство молока, ц.;  $X_1$  – Себестоимость молока, всего, руб;  $X_2$  – Затраты - всего, тыс.руб.;  $X_3$  – Среднегодовое поголовье коров, голов;  $X_4$  – Затраты на труда, чел.-час;  $X_5$

– Затраты корма, тыс.руб.; X6 – Прочие материальные затраты, тыс.руб.; X7 – Амортизация, тыс.руб.; X8 – Выход приплода, ц.; X9 – Реализованная продукция, ц; X10 –Цена реализации, руб. за 1 литр молока; X11-Выручка от реализации, тыс.руб.

Очевидным было бы использовать только модель со случайными эффектами, но для большей информативности воспользуемся статистическими тестами и определим наиболее адекватную модель.

Первым шагом в анализе любых реальных данных является описательный анализ, основной мотивацией которого является ознакомление с данными, определение амплитуду разброса, изучение возможных выбросов и т.д.

Построим разведочную модель и включим в нее все имеющиеся независимые показатели, при этом строим сначала модель с фиксированным эффектом и тестируем модель с помощью F-статистики. Для такого рода анализа можно использовать статистический пакет Stata 6.0 или EViews 5.1. Мы воспользовались возможностями пакета Stata 6.0 и получили следующие результаты (таблица 1).

Таблица 1– Результаты построения модели с фиксированным эффектом

Показатель	Значения коэффициентов	Стандартная ошибка	t-статистика Стьюдента	P-уровень	Нижняя доверительная граница	Верхняя доверительная граница
X1	8.8767	4.7656	4.3421	0.0000	5,1113	12,6421
X2	.0987	.0987	8.4565	0.0000	-3,6667	3,8641
X3	2.9876	1.7654	10.765	0.0000	-0,7778	6,753
X4	7.9870	3.1123	0.7865	0.7654	4,2216	11,7524
X5	.5428	.0343	0.8890	0.6665	-3,2226	4,3082
X6	.3323	.0098	1.2232	0.4323	-3,4331	4,0977
X7	.6787	.5432	1.9986	0.5435	-3,0867	4,4441
X8	.4323	.0876	5.9876	0.0000	-3,3331	4,1977
X9	1.7654	.0992	0.0972	0.4456	-2	5,5308
X10	2.3323	1.7780	14.8749	0.0000	-1,4331	6,0977
X11	.4324	.0986	1.4436	0.0134	-3,333	4,1978
Свободный член	187.6709	163.9801	0.7865	0.3870	183,9055	191,4363
sigma_u	1764.9807					

sigma_e	156.8732
rho	.98767 (fraction of variance due to u_i)
F test that all u_i=0:	F(12,76)=54,89 Prob>0.00000

Согласно, данным расчетной таблицы, модель с фиксированным эффектом предпочтительнее обычной регрессии, т.к. нулевая гипотеза о равенстве всех параметров уравнения отвергается.

Проанализировав полученные значения параметров уравнения согласно t-статистике незначимыми получились параметры при X4, X5, X6, X7, X9 и X 11. Это произошло в силу того, что факторы взаимосвязаны между собой: затраты всего включают в себя все остальные виды затрат. Исключив эти показатели получается модель с включением в нее факторов X1, X2, X3, X8, X10 (таблица 2).

Таблица 2 – Результаты построения модели с фиксированным эффектом

Показатели	Значения коэффициентов	Стандартная ошибка	t-статистика Стьюдента	P-уровень	Нижняя доверительная граница	Верхняя доверительная граница
X1	6.7543	3.1221	3.543	0.0000	2,9889	10,5197
X2	.0402	.00654	8.9878	0.0000	-3,7252	3,8056
X3	1.4998	.7654	10.6554	0.0000	-2,2656	5,2652
X8	.03543	.0076	5.5564	0.0000	-3,72997	3,80083
X10	1.7865	.0887	12.9987	0.0000	-1,9789	5,5519
Свободный член	433.876	134.9876	3.6654	0.0000	430,1106	437,6414
sigma_u	345.8765					
sigma_e	102.9876					
rho	.856432 (fraction of variance due to u_i)					

Параметры при факторах в полученной модели статистически значимы согласно t-статистике Стьюдента, а также гипотеза о равенства всех параметров уравнения отвергается.

По результатам построения модели производства молока хозяйствами области с фиксированным эффектом получаем следующую модель:

$$y = 433,88 + 6,75x_1 + 0,04x_2 + 1,5x_3 + 0,03x_8 + 1,79x_{10} \quad (1)$$

На следующем этапе для возможности сравнения полученной модели с моделью со случайным эффектом оценим параметры второй

Таблица 3 – Результаты построения модели со случайным эффектом

Показатели	Значения коэффициентов	Стандартная ошибка	t-статистика Стьюдента	P-уровень	Нижняя доверительная граница	Верхняя доверительная граница
X1	6.8765	3.7654	4.9985	0.0000	3,1111	10,6419
X2	.0453	.00876	9.6654	0.0000	-3,7201	3,8107
X3	1.6543	.9321	12.8765	0.0000	-2,1111	5,4197
X8	.0432	.0087	6.0987	0.0000	-3,7222	3,8086
X10	1.9042	.0987	14.9987	0.0000	-1,8612	5,6696
Свободный член	342.9876	66.5432	4.7768	0.0000	339,2222	346,753
sigma_u	1265.8765					
sigma_e	102.9876					
rho	.96554 (fraction of variance due to u_i)					
F test that all u_i=0: F(13,55)=77.89 Prob>0.00000						

Получилась следующая модель со значимыми параметрами при факторных признаках:

$$y = 342,99 + 6,88x_1 + 0,04x_2 + 1,65x_3 + 0,04x_8 + 1,9x_{10} \quad (2)$$

В результате проведения теста множителей Лагранжа в СПП Stata 6.0 получаем, что  $\chi^2(5) = 179,04$  (p-уровень значимости равен 0,000), т.е. модель со случайным эффектом предпочтительнее обычной регрессии.

Необходимо отметить, что параметры уравнений с фиксированным и случайным эффектом практически совпадают.

Воспользовавшись тестом Хаусмана, для определения предпочтительности модели со случайным или фиксированным эффектом, получим следующие результаты (таблица 4)

Таблица 4 – Результаты расчета теста Хаусмана

Показатели	Коэффициенты		Различия
	С	Со случайным	

	фиксированным эффектом	эффектом	
X1	6.7543	6.8765	-.1222
X2	.0402	.0453	-.0051
X3	1.4998	1.6543	-.1545
X8	.03543	.0432	-.00777
X10	1.7865	1.9042	-.01177
Test: Ho: difference in coefficients not systematic			
$\chi^2(5) = (b - B)' [S^{-1} (-1)] (b - B), S = (S_{FE} - S_{RE})$			
= 0.00			
Prob > $\chi^2_\alpha = 1.0000$			

Согласно полученным данным в выборе модели следует склониться к модели со случайным эффектом. На основе ее коэффициентов можно сделать вывод, что на производство молока в хозяйствах Оренбургской области наибольшее влияние оказывают пять факторов: себестоимость молока, общие затраты на производство, среднегодовое поголовье, выход приплода и цена реализации.

Связь между признаками прямая, все параметры уравнения по критерию Стьюдента являются значимыми и с увеличением себестоимости, затрат, поголовья, выхода приплода и цены реализации на единицу своего измерения влечет увеличение производства молока на 6,88, 0,04, 1,65, 0,04 и 1,9 ц., соответственно.

С учетом влияния данных факторов на результативный признак – производство молока – можно отметить, что с целью увеличения конкурентоспособного потенциала товаропроизводителей Оренбургской области необходимо учитывать их влияние и, как результат, с увеличением среднегодового поголовья коров – увеличится выход приплода, а это в свою очередь увеличит производство молока хозяйствами области и создаст достаточную сырьевую базу для предприятий молочной промышленности региона.

## **Использование кластерных технологий как метод обеспечения конкурентоспособности и устойчивого развития региона**

*Леонова Ю.А. (г. Хабаровск, ТОГУ, кафедра «Экономики и менеджмента», e-mail: little\_miracle@rambler.ru)*

**Annotation:** The article summarizes and analyses major approaches to the definition and point of the industrial complexes based on cluster technologies. The main concern of the article will be based on principles characterizing formation and development of the industrial clusters. Analyzing industrial complexes functioned in western regions the main conditions provided successful formation and development of the industrial clusters are assigned.

Создание условий для преодоления негативных последствий спада в реальном секторе экономики, модернизации промышленности и развития наиболее преуспевающих, конкурентоспособных образований является чрезвычайно актуальной проблемой практически для всех регионов России. Один из возможных путей ее решения является использование кластерных технологий в структурной политике региональных властей. Обеспечение устойчивого развития и стабильного экономического роста на базе использования инновационных методов повышения конкурентоспособности региона является одной из предпосылок для формирования промышленных комплексов на основе кластерных технологий. Базой формирования промышленных комплексов являются как традиционные, так и новые пропульсивные отрасли промышленности. Активизация этих процессов связывается с формированием инвестиционно-инновационных систем в регионах, сокращением сроков внедрения инноваций в производство, более эффективным использованием ресурсных возможностей территорий, различных форм частного и государственно-частного партнерства.

Исследование формирования и развития промышленных комплексов отдельных субъектов РФ позволило выделить основные предпосылки и условия развития промышленных комплексов. Со стороны бизнеса данные предпосылки включают в себя прежде всего наличие ключевых предприятий, которые заинтересованы в сотрудничестве в рамках промышленного комплекса; наличие кооперационных связей и механизмов взаимодействия между данными предприятиями. Со стороны органов государственной власти: заинтересованность в кластерном варианте развития промышленности региона; наличие успешного опыта взаимодействия с крупным бизнесом у органов государственного управления.

Перечисленные факторы носят преимущественно объективный характер. Однако следует учитывать и существенную роль субъективных факторов. В первую очередь, в рассмотренных сферах должны быть лидеры (как правило, топ-менеджеры крупных компаний), готовые реализовывать кластерную методологию: сотрудничество ради повышения глобальной конкурентоспособности кластера в условиях роста конкуренции внутри регионального промышленного комплекса.

Теоретические аспекты кластерного подхода достаточно подробно разработаны Майклом Портером и его последователями. (2) Наряду с «кластерами», можно выделить следующие термины, которые используются для описания географических скоплений фирм, отраслей и связанных с ними процессов: индустриальные районы, новые индустриальные места, территориальные производственные комплексы, неомаршалловские узлы, региональная инновационная среда, сетевые области и др. Эти термины, отчасти различные по значению, иногда используются как равнозначные.

Представляется необходимым отметить, что существует множество определений кластеров:

1) Кластер представляет собой группу географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, ВУЗов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом; (5)

2) Взаимодействие предприятий и организаций, входящих в промышленный кластер, представляет собой симбиоз кооперации и конкуренции, т.е. происходит постоянный обмен кадрами, инновациями, технологиями, осуществляется совместное использование инфраструктуры, услуг и рекламно-маркетинговое продвижение;

3) Для промышленных кластеров именно наличие инфраструктуры, в том числе специально обученного персонала, приспособленных к потребностям кластера данной отраслевой ориентации, каналов делового сотрудничества и т.д. является ключевым фактором повышения конкурентоспособности. (3)

Кластерный подход позволяет повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе. Все промышленные комплексы, сформированные на основе кластерных технологий, предлагают возможности для повышения производительности и поддержания роста заработной платы. Каждый промышленный комплекс не только вносит непосредственный вклад в производительность на уровне своей страны, но и способен влиять на производительность других комплексов. Усилия, направляемые на

совершенствование промышленных комплексов, могут являться следствием практических соображений, но цель должна состоять в их единой координации в каждый конкретный момент.

Таким образом, кластерный подход может послужить основой для конструктивного диалога между представителями предпринимательского сектора и государства с целью выявления проблем развития науки и производства, путей наиболее эффективной реализации имеющихся инвестиционных возможностей и необходимых мер государственной политики. Бизнес-сообщество, региональные и муниципальные власти, вузы и НИИ, профессиональные ассоциации и другие заинтересованные стороны могут играть существенную роль в процессе повышения конкурентоспособности промышленных комплексов. (4)

Достижение успеха при развитии промышленных комплексов, сформированных на основе кластерных технологий, является совместной задачей бизнеса и органов власти соответствующего уровня, только взаимопонимание и готовность к сотрудничеству между ними гарантируют положительные результаты. Важнейшим элементом кластерного принципа развития промышленности региона является установление постоянного диалога всех участников процесса – малых и крупных предприятий, соответствующих властных структур, сервисных и научно-исследовательских организаций, системы профессионально-технического образования, СМИ и др.

Выгоды для бизнеса от развития промышленного комплекса обобщенно состоят в повышении эффективности и снижении издержек в текущей деятельности и освоении рынков, повышении гибкости и инновационного потенциала при создании новых продуктов, технологий. Предприятия получают выгоды от принадлежности к промышленному комплексу посредством: повышения эффективности системы поставок сырья, компонентов и комплектующих, более успешного применения субконтрактации; доступности и качества специализированного сервиса; доступа к различного рода финансовым ресурсам; доступности и качества возможностей для проведения НИОКР; доступности специализированных и производительных человеческих ресурсов; построения сети формальных и неформальных отношений, для передачи рыночной и технологической информации, знаний и опыта; создания системы взаимоотношений «бизнес – власть». (4)

Это оказывает позитивные воздействия на процессы стратегического планирования на региональном уровне и в дальнейшем может привести к: усилению действия мультипликаторного эффекта в регионе, заключающегося в положительном воздействии комплекса на базовые механизмы развития всей конкурентной среды региона; возникновению естественного механизма развития, снижающего нагрузку на госорганы по стимулированию экономических механизмов; наращиванию потенциала



расширенного воспроизводства в отраслях промышленности и диверсификации промышленности, ускорению модернизации производства; усилению независимости региона от экономической ситуации за его границами и в дальнейшем позволит сформировать инновационные точки роста экономики региона, кроме того, рост числа фирм вокруг промышленного комплекса будет сопровождаться социальным эффектом, выражающимся в увеличении занятости, уровне зарплаты, отчислений в бюджеты разных уровней и т.д.

На основании анализа опыта функционирования отраслевых комплексов на примере Западных регионов РФ и Сибири были выделены следующие условия успешного формирования промышленных комплексов: наличие конкурентоспособных на российском и/или международных рынках предприятий в комплексе; наличие у региона конкурентных преимуществ для развития промышленного комплекса; географическая концентрация и близость участников промышленного комплекса для активного взаимодействия; наличие тесно связанных или дополняющих друг друга отраслей для формирования «критической массы»; наличие связей и взаимодействия между участниками комплекса.

Формирование и развитие региональных промышленных комплексов на основе кластерных технологий – это сложный процесс реструктуризации региональной промышленности и сферы услуг, направленный на развитие сотрудничества между различными предприятиями взаимодействующими по принципу географической близости, вертикально и горизонтально интегрированных от добычи сырья до его полной переработки с учетом организационно-технологической взаимосвязи и взаимной дополняемости. Взаимодействие предприятий, входящих в промышленный комплекс - это симбиоз кооперации и конкуренции. Критерием эффективности промышленных кластеров выступает синергетический эффект, позволяющий предприятиям достичь высокой эффективности производства благодаря рациональному использованию установленных мощностей и более совершенному использованию имеющихся ресурсов.

### **Список литературы:**

1. Блудова С. Н. Преимущества кластерного подхода в управлении экономикой [Электронный документ] Режим доступа: [www.club.ncstu.ru/Science/articles/econom/2006\\_03/52.p](http://www.club.ncstu.ru/Science/articles/econom/2006_03/52.p)
2. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Е. Портер. – М., 2005. – 715 с.
3. Портер М. Конкуренция / М. Е. Портер. – М., 2002. – 687 с.

4. Промышленные кластеры – стратегия повышения конкурентоспособности малых и средних предприятий [Электронный документ] Режим доступа: [http://www.kfrgteu.ru/strukture/economic\\_kafedra/n\\_i\\_rabota.php](http://www.kfrgteu.ru/strukture/economic_kafedra/n_i_rabota.php)
5. Ферова И. С. Кластерные принципы организации производственного взаимодействия [Электронный документ] Режим доступа: <http://www.lan.krasu.ru/science/public/eps/2.asp>

## Методические основы формирования региональных программ демополизации рынков топлива

Логвинова Е.П. (г.Орел, ОрелГТУ, кафедра «Государственное управление и финансы», e-mail: [el-log@mail.ru](mailto:el-log@mail.ru))

**Annotation:** This work is devoted to some important problem of competition development on the regional fuel market. The main objectives, principles and priorities of the state competitive policy of the Russian Federation are considered. The model of the integrated control system promoting increase of competitiveness of the fuel markets is presented.

Высокая экономическая концентрация оптовых и розничных региональных рынков топлива, отсутствие внутреннего конкурентного рынка нефтепродуктов, наличие барьеров входа на рынки для других хозяйствующих субъектов свидетельствуют о необходимости разработки комплекса мер стимулирования конкуренции на этих региональных товарных рынках. Товарный рынок нефтепродуктов должен являться объектом пристального внимания, как со стороны антимонопольных органов, так и региональных органов власти, что обуславливается его стратегической и социальной значимостью. Демополизация и разработка основных направлений государственной конкурентной политики, целью которой является формирование конкурентной среды сферы нефтепродуктообеспечения, стимулирование рыночных механизмов конкуренции, должна являться одной из важнейших задач, стоящих перед государственными органами власти в настоящее время.

Для эффективной разработки и реализации комплекса мер государственной конкурентной политики, способствующей стимулированию конкуренции на товарных рынках нефтепродуктообеспечения предлагается использовать модель интегрированной системы управления, содействующей повышению конкурентоспособности рынков топлива (рисунок 1). Модель основывается на использовании системного, ситуационного и процессного подходов. Предложенная модель определяет основные этапы, уровни, условия моделирования процесса управления формирования конкурентной среды сферы нефтепродуктообеспечения.

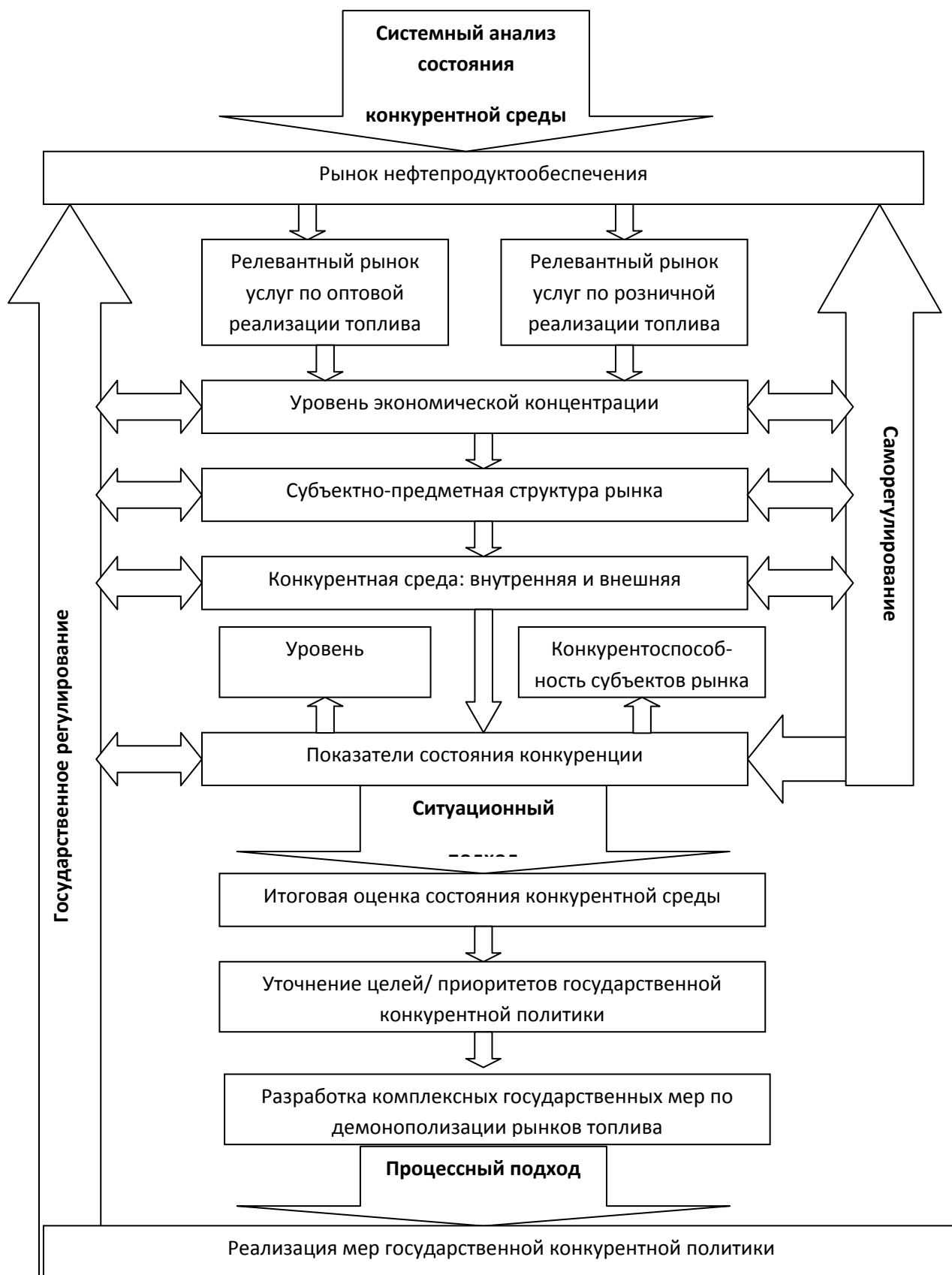


Рисунок 1 - Модель интегрированной системы управления, содействующая повышению конкурентоспособности рынков топлива

В основе предложенной модели лежит системный анализ конкурентной среды сферы нефтепродуктообеспечения. Подход к объекту анализа как к системе предполагает рассмотрение товарного рынка топлива как целостное, устойчивое единство закономерно связанных друг с другом экономических элементов или подсистем. Исследование товарного рынка в рамках системного подхода требует рассмотрения его организации, структуры, связей, свойств, сложности и обеспечивается, прежде всего, посредством комплексного анализа всех признаков товарного рынка нефтепродуктов. В первую группу признаков входят показатели экономической концентрации. Во вторую группу входит субъектно-предметная структура рынка. Конкурентная среда, показатели состояния конкуренции, включающие в себя уровень рыночной власти и конкурентоспособность субъектов рынка топлива входят в третью группу признаков.

Отдельным этапом в рамках системного подхода отображается механизм обратной связи, рассмотрение которого обеспечивает раскрытие эффективности рыночного саморегулирования (отрицательная обратная связь) и государственного регулирования (положительная обратная связь).

Процесс государственного регулирования предполагает осуществление государственного воздействия на рынок топлива в целях его оптимального функционирования. Естественно, государство должно не заменять рыночное саморегулирование, а дополнять и подкреплять своими действиями рыночные стимулы, ориентируя рынок на определенные цели (1).

Государственное регулирование конкурентных отношений сферы нефтепродуктообеспечения, как положительная обратная связь в модели интегрированной системы управления формированием конкурентной среды (рисунок 1), решает следующие задачи:

- 1) сохранение в интересах общества конкуренции, обеспечивающей саморегулирование в рыночной экономике;
- 2) охрана интересов конкурентов;
- 3) защита интересов потребителей;
- 4) содействие развитию рыночных отношений.

При этом обратные связи системы управления формированием конкурентной среды обеспечивают реализацию экономических функций конкуренции.

Центральным моментом следующего этапа, представленного в модели управления, является ситуация, то есть конкретный набор обстоятельств, которые оказывают влияние на состояние конкурентной среды рынка топлива в конкретный промежуток времени. В рамках ситуационного подхода происходит итоговая оценка состояния конкурентной среды, производится уточнение целей и приоритетов, стоящих перед органами государственной власти. На основании

проведенного анализа происходит разработка комплексных государственных мер по демонополизации рынков топлива. С позиций управления формированием конкурентной среды, содействующей повышению конкурентоспособности, важным компонентом данного этапа является программно-целевой подход, предполагающий разработку программ развития конкурентной среды, намечающих комплекс мероприятий и соответствующих ресурсов, обеспечивающих достижение поставленных целей. Использование ситуационного подхода в предложенной модели позволит определить, какие меры государственной конкурентной политики в большей степени будут способствовать достижению поставленных целей в конкретной ситуации.

В соответствии с программами социально-экономического развития и структурной перестройки промышленности, региональными программами реформирования отраслей и развития конкуренции, структурные преобразования и демонополизация экономики должны быть направлены на повышение эффективности производства на основе рыночного регулирования хозяйственного комплекса. К числу соподчиненных, взаимоувязанных целей следует также отнести создание необходимых экономических, правовых и организационных условий для формирования и развития свободной конкуренции предпринимательских структур различных форм собственности на внутренних рынках (2).

На последнем этапе в рамках процессного подхода происходит реализация комплекса мер государственной конкурентной политики. Результатом реализации комплекса мер по демонополизации сферы нефтепродуктообеспечения должно являться увеличение числа хозяйствующих субъектов на рынках нефтепродуктов, устранение административных, экономических и прочих барьеров, препятствующих входу на рынки новых хозяйствующих субъектов, повышение эффективности саморегулирования рынка топлива и снижение показателей экономической концентрации, что, в конечном счете, позволит обеспечить достижение основных целей государственной конкурентной политики и, в первую очередь, достижение главных целей, стоящих перед государством, а именно, стабилизации функционирования всего народно-хозяйственного комплекса, следствием чего будет являться повышение уровня благосостояния населения РФ.

#### **Список литературы:**

1. Государственное регулирование экономики. Учебное пособие / Под общ.ред. Г.Н. Власова, А.М. Желтова. – Н.Новгород: Издательство Волго-Вятской академии государственной службы, 1998. – 245 с.
2. Бочкарев Б.А. Демонополизация экономики региона и развитие конкуренции на товарных рынках Орловской области / Правовые и

экономические проблемы стабилизации экономики в России. Материалы международной научно-практической конференции. – Орел, 2000. – С.155.

## Особенности рынка труда специалистов в регионе

**Мельник А.Н.** (г. Мурманск, СЗАГС, кафедра экономики, e-mail: [anika1982@bk.ru](mailto:anika1982@bk.ru))

**Annotation:** Today vocational training must to a full degree take into account the requirements of labour-market XXI century, completely correspond to the world criteria of quality. Modernization of high schools, colleges, technical schools and schools, strengthening of their teaching structure, strengthening of a practical orientation in educational process are for this purpose necessary. And, certainly, the closest interaction with a production.

Специфику развития рынка труда специалистов предопределяет специфика экономического развития Мурманской области и социально-демографические факторы. Экономический потенциал нашей области укрепляется с каждым годом. Успешно реализуются проекты по развитию горнорудной базы, освоению новых месторождений полезных ископаемых. Мурманская область становится площадкой для реализации крупных федеральных и международных проектов, из них в первую очередь – начало освоения шельфа Баренцева моря (Штокмановского газоконденсатного месторождения) и превращения Мурманска в крупный транспортный узел. Особенности функционирования рынка труда выступают, во-первых, высокий удельный вес государственных и муниципальных организаций в экономике, предопределяющий низкое качество многих рабочих мест, что отрицательно сказывается на мотивации трудоустройства и работе на таких предприятиях. Во-вторых, это медленно растущая конкурентоспособность рыбного хозяйства.

Численность населения Мурманской области составляет примерно 845,2 тысячи человек. В январе-сентябре 2008 года в области родилось 6,8 тысячи человек, что на 4,3 процента больше, чем в январе-сентябре 2007 года. Число умерших увеличилось на 1,6 процента, что составило 7,7 тысячи человек. Естественная убыль населения уменьшилась на 15,4 процента и составила 0,9 тысячи человек. Органами ЗАГС зарегистрировано 5,3 тысячи браков и 4,2 тысячи разводов. Количество браков по сравнению с январем-сентябрем 2007 года снизилось на 4,8 процента, количество разводов увеличилось на 1,9 процента.(1)

На конец 2008 года в экономике области было занято 465,2 тысячи человек. Доля занятого населения по сравнению с соответствующей датой 2007 года увеличилась на 0,6 процентного пункта и составила 94,3 процента экономически активного населения. За 2008 год в Центр занятости населения обратились 13372 человек, что на 16,6% меньше, чем



в 2007 году. Наиболее высокий удельный вес безработных в численности трудоспособного населения отмечен в районах: Терском – 13,8%, Ловозерском – 6,9%, Ковдорском – 3,8% и городах Кировске, Мончегорске – 3,2%. Самый низкий удельный вес в городах Североморске – 0,6%, Мурманске, Апатиты – 1,1% и п. Видяево – 1,2%.

В числе официально зарегистрированных безработных женщины составляют 49,3%, инвалиды – 14,2% и молодежь 16-29 лет – 35,7% от общего числа безработных в 2008 году. По всем категориям, как и в целом по безработным, наблюдается снижение показателей по сравнению с 2007 годом. В нашем регионе мы сталкиваемся с серьезной проблемой, возникающей при взаимодействии двух рынков: рынка образовательных услуг и рынка труда. Так, в Мурманской области (МО) по одним профессиям наблюдается нехватка рабочей силы, а по другим ее избыток. По данным государственной службы занятости населения МО на 2007-2008 годы следующая ситуация:

	№ строки	Численность безработных граждан, состоящих на регистрационном учете по занятиям по последнему месту работы		Потребность в работниках, заявленная работодателем для замещения свободных рабочих мест	
		2007 год	2008 год	2007 год	2008 год
Всего на конец отчетного периода	1	14171	12601	6205	5251
Из них по группам занятий:					
Руководители (представители) органов власти и управление	2	23	21	19	5
Руководители учреждений, организаций, их подразделений	3	657	672	165	162
Специалисты высшего уровня квалификации в области:					
Естественных и инженерных наук	4	135	159	131	121
Биологических, сельскохозяйственных наук и здравоохранения	5	51	50	263	246
Образования	6	185	165	56	72
Прочие	7	449	404	91	91
Специалисты среднего уровня квалификации в области:					
Физических и инженерных	8	294	346	136	168

направлений деятельности					
Естественных наук и здравоохранения	9	137	90	254	296
Образования	10	105	105	72	66
Финансово-экономической, административной и социальной деятельности	11	377	410	518	340

Как мы видим из таблицы, на данный период времени в Мурманской области практически нет спроса на руководителей органов власти и организаций, как и на специалистов в области гуманитарных направлений деятельности.

Наша область испытывает нехватку скорее в специалистах, работающих в области естественных, биологических наук и здравоохранения. Таким образом, высокий уровень профессиональной подготовки специалистов противоречит профессионально-квалификационной структуре рабочих мест. Растет безработица среди выпускников высшего профессионального образования (1569 безработных в 2007 году к 1595 в 2008г.) и сокращается среди выпускников среднего (2182 в 2007г. к 1912 в 2008г.) и начального (4108 в 2008г. к 3384 в 2008г.) профессионального образования, среднего общего (4445 в 2007г. к 3580 в 2008г.) и основного общего (1807 в 2007г. к 1435 в 2008г.) по данным государственной службы занятости населения МО (2). Рост безработицы среди выпускников высших учебных заведений можно объяснить необоснованным увеличением приема вузами на некоторые специальности без учета изменяющихся потребностей хозяйства в них. Также просматривается несоответствие некоторых учебных программ вузов современным информационным и промышленным технологиям в связи со слабой технической оснащенностью и медленной переориентацией их на изменяющиеся требования производства и экономики в целом. Еще одна причина – это отсутствие эффективного механизма взаимодействия вузов с работодателями, а также тех и других со службами занятости.

Президент России Дмитрий Медведев считает необходимым модернизировать ВУЗы, колледжи, техникумы и училища с акцентом на усиление сотрудничества с производством. «Сегодня профессиональное образование должно в полной мере учитывать требования рынка труда XXI века, полностью соответствовать общемировым критериям качества. Для этого необходимы модернизация вузов, колледжей, техникумов и училищ, укрепление их преподавательского состава, усиление практической направленности в учебном процессе. И, конечно, – самое тесное взаимодействие с производством», – говорится в приветствии президента РФ, размещенном на сайте Кремля и направленном участникам и гостям всероссийской конференции «Профессиональное образование

в условиях инновационного развития страны». Тем не менее, в сфере высшего образования остаются и нерешенные пока еще проблемы. Министерство образования и науки продолжает разбираться с качеством образования в филиалах российских вузов. В некоторых из них в 2009 году может быть прекращен прием учащихся на первый курс. «Те учреждения и их филиалы, которые не обеспечивают должный уровень образования, должны либо присоединиться к другим филиалам или вузам, либо потихонечку прекратить свое существование», – заявил министр науки и образования Андрей Фурсенко. Прилежные студенты нерадивых вузов без поддержки государства не останутся. Им будет предоставлена возможность перевестись в другие учебные заведения (3).

Для модернизации системы профессионального образования необходимо, во-первых, усилить роль государства в образовании как гаранта качества образовательных услуг и программ, предоставляемых профессиональными учебными заведениями. Во-вторых, необходима модернизация содержания и структуры профессионального образования в соответствии с требованиями основных отраслей промышленности, культуры, сферы услуг, государственной службы и др. В-третьих, перечень профессий и специальностей, по которым осуществляется подготовка кадров, должен быть оптимизирован. В-четвертых, профессиональные учебные учреждения нуждаются в радикальном улучшении материально-технической базы. В-пятых, крайне важно повысить статус вузовской науки как одного из основных факторов обеспечения качества подготовки специалистов, развития производительных сил общества и непрерывного обновления содержания профессионального образования. И в-шестых, необходимо обеспечить участие работодателей и других социальных партнеров в решении проблем профессионального образования, в том числе в разработке образовательных стандартов, в формировании заказов на подготовку специалистов, в проведении кадровой политики в Мурманской области.

Некоторые шаги для решения озвученных проблем уже принимаются. Так, в Москве 19 марта Правительство МО проведет Форум «Молодые кадры для Мурманской области». Откроет Форум Губернатор МО Ю.А.Евдокимов. С сообщениями о перспективах развития области, социальной политике и региональных программах, реализуемых и принимаемых в области для молодых, выступят заместители Губернатора и руководители подразделений Правительства Мурманской области, представители Мурманской областной Думы. Также перспективы развития своих предприятий представят руководители крупных компаний и предприятий региона, а после можно будет пообщаться за круглым столом с представителями отделов кадров этих предприятий. На Форум будут приглашены члены Совета Федерации, депутаты Государственной Думы, представители министерств и ведомств. (Контактные данные: Яковлева

Елена Викторовна и Чудинова Наталья Александровна - тел. (495) 629-69-77). Но необходимо и дальше работать в этом направлении, не останавливаясь на достигнутом. Несмотря даже на экономический кризис, когда руководителям организаций приходится придерживать вакансии, чтобы при необходимости принимать на них своих сотрудников в случае сокращения в каких-то подразделениях, а также для того, чтобы у своих сотрудников была возможность совмещения, то есть возможность дополнительного заработка на фоне происходящих событий.

#### **Список литературы:**

1. URL: [www.stat.murmansk.ru](http://www.stat.murmansk.ru)
2. URL: [www.murman.rostrud.ru](http://www.murman.rostrud.ru)
3. URL: [www.4erdak.ru](http://www.4erdak.ru)

## Некоторые подходы к оценке развития человеческого потенциала в Азербайджанской Республике

Микаилов Ф.Г. (г.Баку, e-mail: f\_mikayilov@yahoo.com)

**Аннотация:** In article the modern condition of development of human potential in Azerbaijan is analyzed. On the basis of a statistical material and by means of the offered mathematical models the estimation of a level of development of human potential depending on factors of a level of expenses for formation {education) is lead. The Received results have allowed to formulate specific proposals and recommendations in the given sphere.

В процессе глобализации изучение проблем человека занимает особое положение в естественных и гуманитарных науках. Это исходит из необходимости рассмотрения проблем человека с точки зрения социального аспекта в условиях экономического возрождения, внедрения новых технологий, осложнения взаимодействия между человеком и природой, развития образования, здравоохранения, системы социального обеспечения. Поэтому оценка развития человеческого потенциала и исследование его стратегических направлений актуальны для изучения социально-экономических, правовых и нравственных изменений и научного прогнозирования устойчивого развития цивилизации.

С этой целью, применяя экономико-математические методы, дадим оценку коэффициента развития человеческого потенциала и его суб-индексов в отдельности.

1. Оценка суб-индексов коэффициента человеческого развития. Из методологии расчета коэффициента человеческого развития известно, что этот коэффициент равен средней арифметической трех суб-индексов:

$$HDI = (LEI + EI + GDPi) / 3$$

Здесь, HDI – коэффициент человеческого развития (*Human Development Index*)

LEI – коэффициент ожидаемой продолжительности жизни (*Life Expectancy index*)

EI – коэффициент образования (*Educational index*)

GDPi – коэффициент ВВП (*Gross Domestic Product Index*)

Иначе говоря, рассматривается степень влияния каждого суб-индекса на коэффициент человеческого развития:

$$HDI = 0,33 * LEI + 0,33 * EI + 0,33 * GDPi$$

Однако следует учесть, что в последнее время ВВП на душу населения в Азербайджане сильно возрос, и, тем самым, повлиял на увеличения индекса человеческого развития, в то время, как два остальных

суб-индекса уменьшились. Как видно из графика 1, начиная с 1994 года, наблюдается довольно устойчивое увеличение ВВП. Кривая ВВП идет вдоль возрастающей линии тренда (на графике обозначен пунктирами). Два остальных суб-индекса отдаляются от своих убывающих линий тренда. В этом случае, доля ВВП в формировании *HDI* увеличивается, а доля остальных двух суб-индексов уменьшается. Т.е. для каждого суб-индекса коэффициент 0,33, определенный теоретически, изменяет свое значение во времени с изменением факторов, которые влияют на эти суб-индексы. Чтобы проверить верность вышесказанного, проведем регрессионный анализ зависимости *HDI* от *LEI*, *EI* и *GDPI* на основе статистических методов.

$$HDI = 0.223 * LEI + 0.245 * EI + 0.386 * GDPI + 0.14$$

Результаты можно считать адекватными. Таким образом, высокие значения параметров регрессии указывают на правильность выбора показателей. А тот факт, что значение F-статистики выше критического значения F подтверждает верность полученных коэффициентов. Так же надежность найденных значений коэффициентов подтверждает достаточно малое значение стандартной ошибки и большее значение t-статистики по сравнению с  $t_{крит}$ . Значение **Durbin-Watson**, равное 2.3, указывает на автокорреляцию между остатками. Т.е. модель по всем показателям себя оправдывает.

Как видно из полученных результатов, на индекс человеческого развития сильно влияет коэффициент ВВП. Его значение составляет 0.386, что означает: увеличение ВВП на 10% влечет за собой увеличение индекса человеческого развития на 3.86%. Второй суб-индекс по доли влияния на коэффициент человеческого развития принимает значение 0.245, т.е. при увеличении коэффициента ожидаемой продолжительности жизни на 10%, коэффициент человеческого развития увеличивается на 2.23%. Полученные результаты подтверждают верность первоначально выдвинутых предположений.

Большое значение играет оценка суб-индексов, формирующих коэффициент человеческого развития.

**Влияющим на развитие человека, является индекс образования.** На него, в свою очередь, влияют показатель абсолютного объема расхода госбюджета на образование (ТХ) и номинальный денежный доход на душу населения (ANPG), в качестве показателя уровня жизни населения, включенного в предыдущую модель. Изменение независимых переменных в следующей модели с годовым опозданием изменяют значение индекса образования. Вычисления проводились на основе официальных данных статистической базы за 1996-2007 гг. (ГосКомСтат) и методологий Программы Развития СНГ.

$$LOG(EI) = -0.053 * LOG(TX(-1)) + 0.062 * LOG(ANPG(-1)) - 0.34 \quad (2.1)$$

Полученные результаты можно считать достоверными. Уточненный показатель регрессии ( $R^2$ ), равный 0.9, указывает на правильный выбор независимых переменных, т.е. зависимые переменные объясняются на 90%, а это значит, имеется высокая зависимость. F-статистика, которая выражает достоверность полученной регрессии, значительно превышает  $F_{\text{крит}}$ , что положительно для построенной модели. Стандартные погрешности очень незначительны, а t-статистика больше  $t_{\text{крит}}$  – все это отражает достоверность модели. Единственным недостатком модели является заключение DW-статистики в неопределенный интервал. Это затрудняет однозначное определение о наличии или отсутствии автокорреляции среди остатков. Однако, в большинстве случаев, исследователи считают модель адекватной, если  $1 > DW > 3$ . в целом построенная модель может считаться приемлемой.

На первый взгляд переменная, выражающая расходы на образование, принимающая значение (-0.053), дает основания для вывода о неэффективных расходах на образование, как в и предыдущей модели здравоохранения. То есть, вместо того, чтобы индекс образования повышался с ростом расходов на образование, с увеличением расходов на 100%, индекс понижается на 5.3%. Тут возможны два случая. Во-первых, как было отмечено в начале, государственные расходы из бюджета неэффективно реализовываются, и, в связи с этим, ниже мы постараемся выявить линию максимальной эффективности. Во-вторых, как более оптимистичный подход, отрицательное влияние роста индекса расходов на образование на индекс образования, в частности, с увеличением в последнее время расходов на материально-технические базы в сфере образования можно объяснить эффективностью, которая выявиться не сразу, а в среднесрочном и долгосрочном периоде.

#### **Оценка уровня оптимальности расходов на образование.**

Для исследования неэффективного потребления расходов на образование бо Различие гипотез заключается лишь в том, что взаимозависимость между налоговым бременем и налоговыми поступлениями кривой Лаффера с теоретической стороны поддается интерпретации и вполне себя оправдывает. Однако в нашем случае имеет место парадокс, и модель оправдывается на конкретном временном отрезке (период эффективной реализации расходов из государственного бюджета). Номинально, взаимозависимость между расходами на образование и индексом образования будет положительна в долгосрочном периоде, и ее график будет ближе к линейному.

лее подробно, определим оптимальную линию, отражающую максимальную оценку индекса образования, при инвестировании ресурсов госбюджета в данную сферу. С этой целью, сперва было бы полезно составить график зависимости между этими двумя показателями.

Мы уже отметили параболическую зависимость. Учитывая это, функция будет иметь следующий вид:

$$EI = a + b_1 * TX + b_2 * TX^2$$

Чтобы определить значение  $TX$ , при котором  $EI$  принимает максимальное значение, найдем первую производную, приравняв ее к нулю.

$$f(TX)' = (a + b_1 * TX + b_2 * TX^2)' = b_1 + 2 * b_2 * TX$$

$$b_1 + 2 * b_2 * TX = 0$$

$$TX = -b_1 / 2 * b_2$$

На основе статистики за 1996-2007 гг., функция примет вид:

$$EI = 0.78 + 0.000114 * TX - 0.000000128 * TX^2 \quad (2.2)$$

Уточненный  $R^2$ , равный 0.5, указывает на средний уровень зависимости составляющих регрессию.  $F$  больше  $F_{крит.}$ , что дает повод считать коэффициенты регрессии достоверными. Стандартная ошибка достаточно мала, поэтому значения полученных переменных и постоянных надежны, т.о.  $t$ -статистика больше по модулю  $t_{крит.}$ . Коэффициент DW принадлежит к неопределенному интервалу, что не позволяет определить однозначно, стоит ли принять или отказаться от гипотезы  $H_0$ . В целом, полученные значения можно считать приемлемыми.

Точка максимума для функции (2.2) равна:

$$EI = 0.78 + 0.000114 * TX - 0.000000128 * TX^2$$

$$0.000114 - 0.000000256 * TX = 0$$

$$TX_{max} = -0.000114 / -0.000000256 = 445.3$$

Тут  $TX_{max}$  – объем расхода на образование, который позволяет индексу образования принимать максимальное значение. Т.е., если расходы на образование из государственного бюджета составят 445.3 млн. манат, индекс образования будет максимальным, равный 0.8053. Этот результат позволяет говорить об объеме расходов на образование, равного 445.3 млн.манат, как об уровне максимальной эффективности. На сегодня превышение расходов на образование над данным уровнем указывает на неэффективную реализацию расходов. Стоит отметить, что расходы государственного бюджета на образования в 2006 году составили 479.1 млн. манат; в 2007 г. – 723 млн. манат, увеличившись в полтора раза; в 2008 г. планировалось выделить на образование 973.8 млн. манат, т.о. увеличив расходы в 1.3 раза по отношению к предыдущему году. Сумма денег, определенная как оптимальные расходы, значительно меньше фактической суммы расходов за последние 3 года, а это говорит о необходимости проведении срочных мер по усилению контроля за реализацией и улучшению эффективности расходов. Естественно, что определенный нами оптимальный уровень расходов для каждого периода различен, и мы не ставим целью его определения. Во-первых, оптимальное значение меняется в течение времени и с изменением условий. Во-вторых,



определение оценок скорее преследовало цель доказать гипотезу об эффективном использовании финансовых ресурсов на образование и формирование общей картины, нежели определение оптимальных расходов на образование.

Конечно, повышение внимания к сфере образования, с точки зрения развития человеческих ресурсов и обеспечение высококвалифицированных кадров в стране, весьма полезно для экономики. Однако результаты работы показывают, что расходы из госбюджета, направленные на реализацию этих целей, для разрешения проблем в корне образовательной системы, приводят к прямо противоположному эффекту. Проведенные исследования и полученные результаты не позволяют говорить что-либо о эффективности расходов в сфере образования, пока полученные показатели не будут выражены в качественном аспекте.

## **Развитие материально-технической базы и эффективность использования основных средств сельских хозяйств Курской области**

**Михайлов О. В.** (г. Курск, Россия; Курская государственная сельскохозяйственная академия им. проф. И. И. Иванова; кафедра анализа и аудита; e-mail: [kurskcity@rambler.ru](mailto:kurskcity@rambler.ru))

**Annotation:** Presently agriculture needs considerable investing of the fixed production assets. The modern state, operating and tendency conditions, is analysed. It is suggested in practice to take into account the results of analysis of efficiency of the use of the fixed assets at raising of priority directions in development of the Kursk area.

В период глубоких преобразований и нестабильности развития современной экономической системы, центральное место занимает проблема выживания в конкурентной борьбе и повышения эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий. Одним из наиболее важных факторов формирования конкурентных преимуществ является экономически целесообразное и эффективное использование основных средств. В связи с этим необходима научная оценка состояния и использования основных средств сельскохозяйственных предприятий в целом по России и, в частности, по Курской области.

Курская область входит в состав Центрального федерального округа и расположена в центре Европейской части Российской Федерации на пересечении транспортных потоков из России в промышленно развитые центры Украины, страны ближнего зарубежья и Кавказского региона. Территория области лежит на юго-западных склонах Среднерусской возвышенности, всхолмленная сильно расчленена долинами рек, множеством балок и оврагов. Имея большой потенциал в отрасли сельского хозяйства, сложившаяся структура основных средств сельскохозяйственного назначения области не может быть признана рациональной.

Эффективность сельскохозяйственного производства в значительной мере определяется структурой основных производственных средств. Деятельность сельскохозяйственных предприятий возможна лишь в том случае, если объекты основных средств формируют в целом комплексную, пропорционально организованную, согласованно взаимодействующую структуру. В данной ситуации актуальным становится всестороннее исследование состояния и использования основных производственных средств сельского хозяйства. Детальное рассмотрение структуры основных

производственных средств Курской области позволит оценить сильные и слабые стороны в развитии материально-технической базы (таблица 1).

Таблица 1. Состав и структура основных средств производства в сельскохозяйственных предприятиях Курской области.

Виды основных средств	На конец года, млн., руб.								Структура основных средств, %							
	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Здания	7068	10009	8947	6254	4939	3292	3131	3192	39	48	45	41	38	30	29	22,9
Сооружения	4784	4498	4247	3694	2177	1441	1026	1189	26	21	21	24	17	13	10	8,6
Машины и оборудование	3079	3233	3462	3626	4078	4739	4822	7748	17	15	17	24	32	43	45	55,6
Транспортные средства	640	647	728	658	721	782	817	999	4	4	4	4	6	7	8	7,2
Производственный и хозяйственный инвентарь	83	189	120	130	86	84	99	88	0	1	1	1	1	1	1	0,6
Рабочий (продуктивный) скот	535	650	718	726	646	704	760	706	3	3	4	5	5	6	7	5,1
Многолетние насаждения	118	121	120	122	108	65	53	24	1	1	1	1	1	0	0	0,0
Другие виды основных средств	1788	1657	1539	130	86	0	0	0	10	7	7	0	0	0	0	0,0
Всего основных средств	18094	21004	19881	15340	12841	11107	10708	13946	100	100	100	100	100	100	100	100

Основным источником технического обновления машинно-тракторного парка кроме собственных средств сейчас становится лизинг, а инвестиционная проблема является ключевой для аграрной экономики и на ближайшие годы и на перспективу (1).

Несмотря на проводимые меры по поддержанию и эффективному использованию материально-технической базы, выбытие основных средств значительно превышает их ввод. Динамика сокращения активной части основных производственных средств характеризуется следующими показателями (таблица 2).

Таблица 2. Наличие и основные показатели воспроизводства и движения активной части основных средств в сельскохозяйственных предприятиях Курской области.

Показатели	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
<b>Тракторы, шт.</b>								
На начало года	11789	11285	10789	9835	8849	8068	7292	6278
Приобретено новых	220	279	93	171	184	204	266	401
Списано по износу	860	752	777	819	522	512	491	451
На конец года	11285	10789	9835	8849	8068	7292	6278	6071
Коэффициенты, %								
- выбытия	7,3	6,7	7,2	8,5	6,0	6,6	6,8	7,2
- обновления	1,8	2,5	0,8	1,7	2,1	2,5	3,6	6,3
<b>Зерноуборочные комбайны, шт.</b>								
На начало года	4227	3941	3729	3437	3162	2844	2460	2094
Приобретено новых	11	57	103	113	164	129	120	134
Списано по износу	291	295	294	320	227	286	225	219
На конец года	3941	3729	3437	3162	2844	2460	2094	1871
Коэффициенты, %								
- выбытия	6,9	7,5	7,9	9,5	7,4	10,5	10,6	10,4
- обновления	0,3	1,5	2,8	3,3	5,2	4,5	4,8	6,4
<b>Доильные установки и агрегаты, шт.</b>								

На начало года	2542	2223	2077	1831	1635	1332	1090	779
Приобретено новых	4	12	7	8	13	5	4	3
Списано по износу	307	166	185	173	179	193	118	77
На конец года	2223	2077	1831	1635	1332	1090	779	640
Коэффициенты, %								
- выбытия	12,5	7,5	8,9	9,5	11,0	14,5	10,5	9,9
- обновления	0,1	0,5	0,3	0,4	0,8	0,3	0,4	0,4

Данные таблицы показывают, что в среднем с 2000 г. по 2007 г. выбытие тракторной техники превысил ввод в 2,64 раза, комбайнов в 2,45, а доильных установок в 26,34 раза. В целом же выбытие основных средств за анализируемый период преобладает над их вводом почти в 4 раза. На фоне быстрого морального и физического старения основных средств и особенно активной их части – машин и оборудования – сельское хозяйство Курской области переживает глубокий экономический и технологический кризис.

В сельскохозяйственных предприятиях Курской области наметилась устойчивая тенденция сокращения основных средств. Сложившееся положение привело к дефициту сельскохозяйственной техники. Тяжелое финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий не позволяет приобрести новую технику в тех же масштабах, в каких происходит износ, старение и выбытие основных средств. Повышение эффективности использования основных средств сельскохозяйственного производства в Курской области предполагает наличие долгосрочного плана действий, направленного на расширение материально-технического состава и совершенствование структуры основных средств области, повышение рентабельности их использования(2).

Мониторинг аграрных преобразований в агропромышленном производстве страны и в ее отдельных регионах показывает, что тенденции его развития и экономическая эффективность производственно-финансовой деятельности, а также перспективы дальнейшего функционирования, представляют сложную, противоречивую картину(3).

#### Список литературы:

1. Алиев А. Динамика основных фондов в сельском хозяйстве Дагестана // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2008. - №2. – с. 29-30

2. Макаров А. В., Гомбоев Б. О., Литвинцева А. И. Региональные проблемы развития сельскохозяйственных организаций // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. - №9. – с. 33-37
3. Хицков И. Ф. Методические подходы к разработке концепции прогноза развития сельского хозяйства центрально-черноземного региона на 2011-2015 г. // Аграрный вестник Урала. – 2007. - №1. – с.3-9

## **Факторы, оказывающие влияние на хозяйственные риски предприятий в сфере промышленного рыболовства**

**Петко О.В., Симачёва Л.Н.** (г. Мурманск, экономический факультет МГТУ, кафедра экономики, e-mail: Simacheva73@mail.ru)

**Аннотация:** В статье проведена оценка факторов рисков предприятий в сфере промышленного рыболовства с учетом специфики их деятельности и с целью своевременного приведения в действие необходимых предупредительных мер и выработки эффективного механизма управления риском в данной отрасли.

**Abstract:** In article the evaluating risks of fishery enterprises with regard to particularities of their activity and with the purpose of taking necessary preventive measures and working out the procedure of risk management in this industry

Промышленное рыболовство занимает особое место среди отраслей народного хозяйства. Рыбопромышленная отрасль Заполярья является одной из основных отраслей в экономике края. Вылов Северного бассейна в целом по данным за последнее пятилетие составляет около 707 - 920 тысяч тонн, при этом 530 - 650 тысяч тонн, или 70 - 73 % приходится на рыбную промышленность Мурманской области (Романов Е. А., 2005).

Основой производственного потенциала промышленного рыболовства является флот, составляющий более половины общей стоимости ее основных фондов. Структура флота на 65% представлена добывающим судами. Остальное количество флота представлено приемно-транспортными судами (Бондаренко В. М., 2006)

Проблема рисков является одной из ключевых в деятельности предприятий промышленного рыболовства, а учет факторов риска и неопределенности - одним из наиболее важных этапов оценки эффективности реализации плановых мероприятий.

Отсутствие государственных гарантий, таких как целевые программы поддержки и развития предприятий, предусматривающих прямые инвестиции, дотации, налоговые льготы и прочие меры по защите отечественного товаропроизводителя, способных смягчить болезненность затянувшегося переходного периода в условиях отсутствия стабильных источников сырьевых и прочих ресурсов, продолжает сохранять для предприятий промышленного рыболовства высокий уровень неопределенности и прямых рисков, зачастую доводя его до предела целесообразности.



Общий состав факторов риска, в той или иной степени актуальных для предприятий отрасли, занятых добычей, переработкой и реализацией пищевой продукции из гидробионтов, мы попытались определить методом экспертных оценок. Неопределенность и риски в промышленном рыболовстве возникают под воздействием следующих основных факторов:

1. Пролонгирующаяся нестабильность экономических процессов, существенно снижающая надежность прогнозирования результатов деятельности как таковой, либо возможностей ее обеспечения (ресурсное обеспечение, динамику характеристик емкости рынка и т.п.).

2. Отсутствие надежной информационной базы принятия решений (недостаточность исходной информации о доступности необходимых объемов ресурсного обеспечения).

3. Нечеткое формулирование путей достижения целей в текущем функционировании самого субъекта промышленного рыболовства.

Значимость факторов риска оценивается, как правило, по степени их влияния на результирующий показатель деятельности хозяйствующего субъекта, но в силу общеситуативной неопределенности, количественные оценки рисков имеют оценочный, ориентировочный характер. Предлагается классификация факторов риска по производственному основанию:

А). Факторы, определяющие уровни риска на стадии добычи объектов промысла в промышленном рыболовстве;

Б). Факторы, определяющие уровни риска на стадии реализации готовой продукции в промышленном рыболовстве.

Состав факторов, вошедших в соответствующие группы, отображен на рис. 1-2. Отдельную проблему представляет собой вопрос профессиональной компетентности кадров, определяющих, в числе прочего, и целеполагание деятельности, иными словами - обоснованность выбора хозяйственной стратегии предприятия. Эта проблема присутствует в той или иной степени в каждом из факторов, образовавших представленные на рисунках группы, из чего следует, что проблема обеспечения переподготовки и повышения квалификации кадров руководящего состава и специалистов также имеет общеотраслевую значимость.

Влияние факторов, образующих группы А и Б, в большинстве случаев предсказуемо и упреждаемо на уровне планирования и реализации непосредственной деятельности предприятия. Из материалов рис. 1 следует, что действие обозначенных здесь факторов имеет преимущественно процессный, пролонгированный во времени характер, что, повышает возможности их прогнозирования, предупреждения или смягчения негативности последствий. Исключение составляет определенная вероятность возникновения аварийных ситуаций в условиях промыслового рейса, профилактика которых возможна лишь путем

осуществления в превентивном порядке мер, обеспечивающих профессиональный должный уровень кадров командного состава флота промышленного рыболовства и неуклонное соблюдение служебной дисциплины. В эту же группу входят риски, связанные с непроизводительными потерями времени на промысле из-за неблагоприятных погодных условий и т.п.

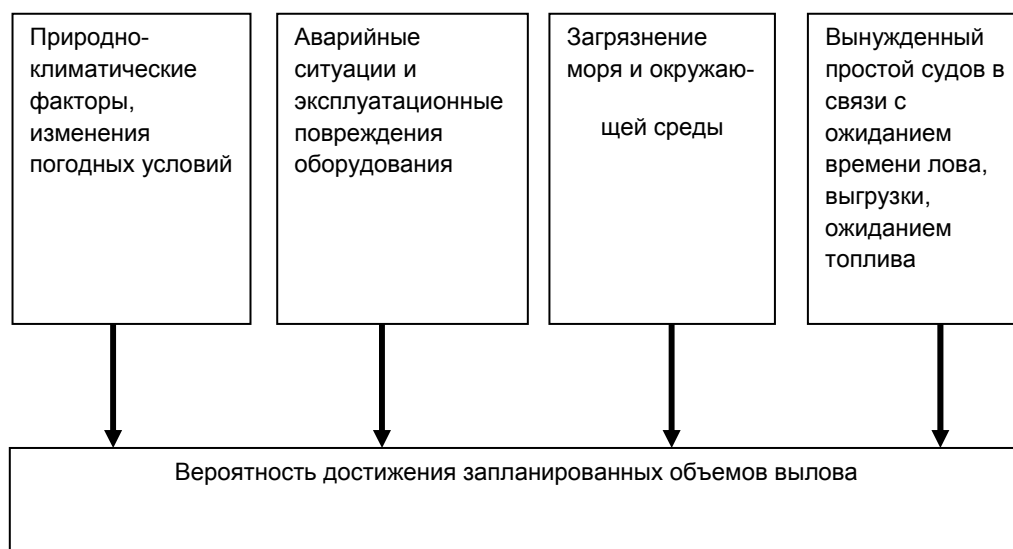


Рис. 1. Факторы риска на стадии добычи объектов промысла в промышленном рыболовстве

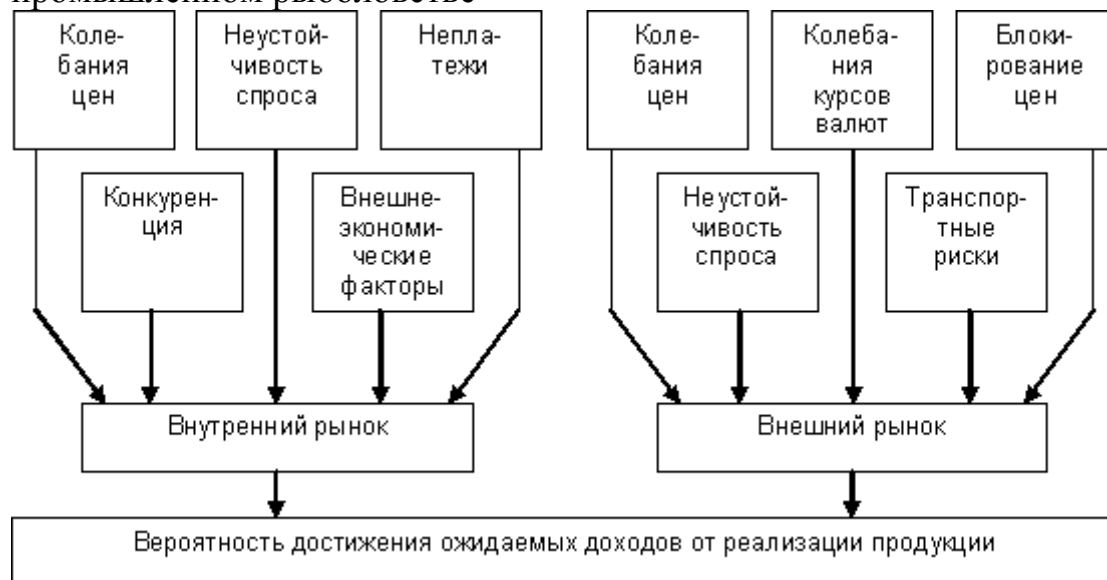


Рис. 2. Факторы риска на стадии реализации готовой продукции в промышленном рыболовстве

Анализ факторов риска показывает, что они находятся в обратной пропорциональной зависимости от возможности контролировать ситуацию

силами непосредственно субъекта промышленного рыболовства. Так, например, необходимо отметить высокую степень обусловленности выполнения планов по добыче сырья гидробионтов надежностью доступной информации о состоянии ресурсной базы в районах промысла, условиях и порядке предоставления квот на добычу, степени защищенности от конкуренции и т. п.

Из анализа рис. 2 следует, что к числу наиболее актуальных рисков промышленного рыболовства можно отнести риски, связанные с решением задач сбыта и обусловленные колебанием цен и курсов валют, динамикой конкурентной борьбы, неплатежами, неустойчивостью спроса и т.п. Таким образом, в составе венчурной зоны оказался практически полный набор элементов, образующих понятия «внутренний рынок» и «внешний рынок» по отношению к продукции отрасли, - иными словами, весь фронт обстоятельств, обуславливающих конкурентоспособность, как товара, так и товаропроизводителя. В то же время, необходимо отметить, ни один из субъектов хозяйственной деятельности экономического микроуровня не может позволить себе попытки осуществления своими силами работ, например, по сегментации рынка собственной продукции. Такая оценка возможностей предприятий, рассматриваемых самих по себе, на данном этапе развития отрасли представляется вполне объективной.

Таким образом, одним из вариантов механизма упреждения экономических рисков для хозяйствующих субъектов промышленного рыболовства в их повседневной жизнедеятельности и тем самым повышения их конкурентоспособности может явиться делегирование ряда функций (анализ рынка, информационное обеспечение и др.) на вышестоящий уровень управления рыбохозяйственным комплексом страны.

### **Список литературы:**

1. Бондаренко, В. М. Бизнес должен быть: самостоятелен, честен и открыт / В. М. Бондаренко // Рыбные ресурсы. - 2006. - № 2. - С. 8-12.
2. Романов, Е. А. Экономика рыбохозяйственного комплекса / Е. А. Романов. - М. : Мир, 2005. - 336 с.

## Тенденции регионального экономического развития в условиях неустойчивости экономики

**Победоносцева Г.М.** (*г. Апатиты, ИЭП им. Г. П. Лузина КНЦ РАН, «Отдел экономической политики и хозяйственной деятельности в Арктике и районах Крайнего Севера», e-mail: pobedon@ier.kolasc.net.ru*)

**Annotation:** Economic problems of crisis processes economy in the Russian Federation and modern trends formation of sustainable economic development in Russian North

В настоящее время пока никто не может назвать сроки окончания кризиса, а тем более каковы же его причины возникновения. Хотя все-таки первой причиной было неумеренное потребление все новых и новых товаров и услуг. По мнению многих исследователей причин возникновения кризиса западные страны с большим размахом эксплуатируют ресурсы всего земного шара. Например, США до кризиса потребляли 40% производимых в мире товаров и услуг. Концентрация огромного количества материальных ресурсов и роскоши загоняло в тупик высокоразвитые страны. В результате стали появляться так называемые финансовые схемы, в которых деньги, которые производились виртуальным способом в виде акций и облигаций и др. Затем по много раз перепродавались, а это неумолимо вело к финансовому краху. Надо заметить, что богатые граждане не удовлетворялись только роскошными автомобилями и виллами и тратили уже на приобретение золотых унитазов миллионы. В тоже время основное население менее обеспеченное в денежном плане набирало кредиты и тратило их, и затем снова и снова расходовало в долг взятые деньги. А в результате суммарный долг по кредитам американцев составил 876 млрд. долларов. Экономисты сегодня пришли к выводу, что остановку производства, замедление развития экономики может спасти только возобновление спроса. Спроса на товары, услуги, продукты питания и прочее. Готового рецепта как стимулировать спрос еще пока никто не придумал. Однако в Программе антикризисных мер, которые правительство сегодня заявило уже звучит, что «основой посткризисного восстановления и последующего поступательного развития должен стать внутренний спрос» (1).

Кризис- это, как известно, порождение капиталистической системы, он неизбежен, поскольку является отражением объективных законов общества. В настоящее время кризис только начинается. В дальнейшем он будет только нарастать. Но экономисты и политики России стараются мозговым штурмом выйти из создавшейся ситуации нестабильного

развития экономики и предполагают, можно выходить из кризиса уже в апреле - мае 2010 года. На зимней сессии Парламентской ассамблеи Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе было много выступлений, однако ни один из представителей делегаций на этой сессии не предложил рецептов быстрого выхода из кризиса. Докладчики говорили о безработице, о крахе фондового рынка, об отсутствии финансовых средств, о многочисленных проблемах мигрантов, которых во многих странах в условиях кризиса массово увольняют с рабочих мест. Особенно это проблема коснулась Франции, Португалии, но и не обошла Россию. По словам депутата Государственной Думы Зюганова Г., нынешний кризис не имеет аналогов, и практически охватил всю планету, а Россия в данной ситуации вообще оказалась слабым звеном в этой цепи. Если спад Фондового рынка в США составил 30%, то в РФ он достиг почти 70%. Российское государство торговало дорогим сырьем и дешевыми кредитами, не вкладывая средства в развитие новых отраслей производства и в инфраструктуру. В разных странах различными методами подходят к решению проблем кризиса. Но разница подходов к реализации антикризисных мер, проводимых Китаем, США и Европой с одной стороны, и исполнительной властью России с другой существенная. Там в первую очередь предлагаются финансовые ресурсы производству и оказывается адресная помощь жителям своих стран, стимулируя спрос, допускается даже банкротство кредитных учреждений, имевших до недавнего времени серьезный международный рейтинг и многолетнюю историю отметил Коломейцев Н. (член Комитета Государственной Думы по труду и социальной политике на Пленарном заседании Думы 18.02.09). Экономический кризис в России больше всего пришелся по тем отраслям народного хозяйства, которые последние 5-10 лет развивались быстрыми темпами, занимались внедрением новшеств и современных технологий, занимались модернизацией оборудования. В результате, передовые предприятия себя и наказали. Государство вроде бы пообещало обеспечить стабильность развития экономики на далекую перспективу, но как оказалось лучше переживать кризис, если создавать бочонок из накопленных средств и заморозить всякое развитие.

В современном периоде развития российского общества, нарастает напряжение в обществе из-за неустойчивого развития экономики, хотя и более медленными темпами. Не зря же Юрий Маслюков Председатель Комитета Государственной Думы по промышленности заметил что мы «последними присоединились в хвост монетаристской экономики», но очевидно и то, что наша страна последней вошла в кризис. Выйдем из кризиса тоже, по-видимому, последними.

Как известно, основополагающий экономический принцип, заключающийся в соотношении между товаром, услугами, рабочей силой и деньгами, который открыл Карл Маркс и сформулировал в «Капитале»,

согласно которому сегодня все происходящие процессы мировой экономики вертятся вокруг него. Однако, господство транснациональных монополий грубым образом нарушает этот принцип. Сегодня Америка, все, что у нее есть – это оценивается приблизительно в 800 триллионов долларов. Это если взять все акции, деривативы и прочие бумаги. И это все, что ходит на всяких фондовых рынках, на рынках ценных бумаги обращается среди населения. Однако реальная стоимость США составляет 40 триллионов долларов. А это только 55 из всей массы мишуры, которая заменяет реальные деньги. Эта экономика виртуального макроэкономического роста была придумана в конце 80-х годов, по утверждению ученых-экономистов. Такая экономика и есть надутый мыльный пузырь. Она не требовала таких руководителей и экономистов, которые знакомы с реальным производством. В политическую и экономическую власть пришли руководители, которые ничего не понимали в реальном производстве. Но они то и приступили к руководству российской промышленностью и банковской системой, в результате экономическая нестабильность в стране.

Современность все больше приближает время разделения и региональной власти с народом неустойчивости экономики в мировом кризисе, все больше растут сокращения аппарата власти на всех уровнях, сокращаются расходы на командировки, растет с каждым днем и количество специалистов с промышленных предприятий, металлургов, продавцов, строителей, сборщиков автомобилей и т.д. К концу 2009 года, если не спадет темп увольнений, то ожидается около 8 миллионов трудящихся не трудоустроенных. Численность работников, которые будут уволены в регионе в связи с ликвидацией организации, либо сокращением штата, составляет 1091 человек. По сведениям предприятий на начало февраля 2009 года, 386 увольняемых или сокращаемых сотрудников и этого числа будут трудоустроены, остальным придется обращаться в службу занятости. В регионе имеет место и скрытая безработица, то есть те, которые были вынуждены уйти в отпуск без сохранения зарплаты по инициативе администрации. Таких в области уже 91 человек, причем 88 из них жители Мурманска. Также в Мурманске и наибольшее количество тех, кого предполагают уволить, дальше по списку идут города: Кандалакша (270), Североморск (85), Снежногорск. В остальных муниципалитетах области увольняемых и сокращаемых намного меньше.

Зарегистрированных безработных в регионе сейчас 11976ч. В целом же уровень безработицы в регионе не превышает 2,5%. По сведениям предприятий в ближайший период массовых увольнений не предвидится. Вакансии, заявляемые в службу занятости, еженедельно уменьшаются. В связи с нестабильностью экономики в регионе произошло значительное уменьшение финансирования дорожного хозяйства Мурманской области, это значит, что в 2009 году будут ограничены ремонты автодорог

(заместитель начальника «Мурманскавтодор» В. Козлов.) В наступившем году за счет средств содержания региональных автодорог, в пределах выделенных лимитов на автодороге Кола-Серебрянские ГЭС будут выполняться необходимые работы по поддержанию безопасного проезда.

В первом квартале 2009 года эксперты прогнозировали, что многим придется вспомнить о временах, когда росли долги по зарплате. Те данные, которые представил Мурманскстат в Правительство Мурманской области, начинает постепенно иметь место. Например, по этим данным на 1 марта просроченную задолженность по заработной плате имеют уже 17 предприятий Мурманской области. Известно, что для расчета сводных показателей Росстат ввел методику, по которой группирует предприятия не по отраслям, а по видам экономической деятельности.

То есть в группу « Промышленное производство входят предприятия, которые занимаются такими видами деятельности «добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» (те которые занимаются наблюдаемыми видами деятельности). Сумма задолженности по зарплате по семнадцати упомянутым предприятиям в общей сложности составила 51,9 млн. рублей по сравнению с началом февраля составил 10%. В результате свои заработанные деньги ждут больше, чем 3000 работающих. По сведениям специалистов такое положение дел образовалось из-за отсутствия у предприятий и организаций собственных средств. Самая большая задолженность по выплате заработной платы, как оказалось, накопилась у государственного теплового предприятия «ТЭКОС» и составила 24,3 миллиона рублей, т.е. около половины той суммы, которая числится за «списком семнадцати» предприятий. Не лучшим образом приходится и работникам обрабатывающих производств, которые сегодня выпускают различные виды продукции, занимаются ремонтом, так как им не выплачено пока 10.4млн. Рублей зарплаты. Из этой суммы 8.8млн.рублей приходится на долг ОАО « Мурманский судоремонтный завод, задолженность которого по зарплате с декабря месяца.

Не выплатили заработную плату сегодня и работникам предприятий строительного сектора это 6,4 миллиона рублей, транспортного – 4,4 млн. рублей. По данным Мурманскстата являются самыми крупными должниками в сфере жилищно-коммунальных услуг. Однако в отличие от 90-х годов сейчас наше население намного надежней защищено от такой бесплатной работы. В настоящее время уже существует закон, по которому устанавливается административная и уголовная ответственность за задержку зарплаты. В рамках действующего законодательства Государственная инспекция по труду совместно с Прокуратурой проводят проверки по фактам невыплаты заработной платы, виновных наказывают санкциями в виде больших штрафов, а к тем, кто имеет такие повторные нарушения, направляют материалы в Прокуратуру для возбуждения

уголовного дела. Такая проблема задолженности по зарплате коснулась не только Мурманской области, имеет место по всей Российской Федерации. Поэтому руководители всех предприятий должны направить все силы на оптимизацию использования всех финансовых средств, для того чтобы долги по зарплате не росли.

Финансовый кризис и неустойчивое развитие экономики отразилось на работе предприятий Мурманской области, например на Аллюминиевом заводе в Кандалакше прошли сокращения работающих по причине того, что в прежних объемах не существует сбыта продукции. Комитет по экономической политике и хозяйственной деятельности, Правительство области приняли все меры, чтобы завод работал и не был закрыт. Дыхание кризиса почувствовали на таких предприятиях северного региона как: Ковдорский ГОК, Кольская ГМК, Оленегорский ГОК. Планировалось закрыть нерентабельные цеха меди на комбинате «Североникель», но благодаря поддержке со стороны государства, цеха работают. Для Комбината «Апатит» действие кризиса почувствовалось еще в 2008 года с ноября и по январь 2009 года, в этот период крайне резко сократились заказы на сырье, сократилось производство апатитового концентрата. Руководство было вынуждено остановить АНОФ-3. Но, быстро сориентировавшись в правильном направлении, руководство Комбината и руководство ФОСАГРО добились нового заключения долгосрочных заказов на продукцию, появился гарантированный сбыт. За этот период времени было отремонтировано оборудование комплекса обогащения, производственные мощности привели в порядок, часть персонала находилась в плановых отпусках. В результате предприятие вновь вышло на нормальные годовые объемы.

В условиях кризиса рядовой гражданин не может повлиять на быстрый или медленный подъем в стране. А вот от руководителя любого ранга- главы города, района, области или генерального директора того или иного предприятия зависит очень многое. Как известно, с большой ответственностью Сталин и Рузвельт относились к поиску новых путей выхода из сложных экономических ситуаций. Но только каждый из этих путей не состоял в том, чтобы надувать мыльные пузыри, как это сейчас принято говорить. Эти руководители занимались развитием базовых отраслей промышленности, занимались развитием инфраструктуры. Это – транспорт и энергетика. Тяжелая промышленность и промышленность вооружений и т.д. и т.п. Современные же российские реформаторы создавали банковскую систему такую, в которой пристроившись к мировому финансовому рынку для нуворишей стало значительно выгодней, чем заниматься ростом своей собственной промышленности или ростом собственного сельского хозяйства. И основная часть капитала устремилась в спекулятивные сделки. А результатом такой финансовой политики явились отмирание и свертывание производства во многих



секторах экономики, рост импорта. Зависимость финансовой системы от иностранных кредитов. Вместо ее развития покупаются товары массового спроса в Китае, а завозятся они из ближневосточных стран. Возьмем, к примеру пищевую промышленность и весь АПК. Сегодня в целом по Российской Федерации 50% продовольствия – импорт, а в Петербурге и Москве – 75-80%. Поэтому руководители всех рангов сегодня должны сосредоточиться и принять соответствующие меры для того, чтобы максимум импорта заменить отечественной продукцией.

Правительством Мурманской области, и конкретно Комитетом по законопроектной деятельности и вопросам местного самоуправления уже разработаны программы действий для реализации антикризисных мер и для смягчения последствий мирового финансового кризиса направленные на поддержку реального сектора экономики, предприятий малого и среднего бизнеса, обеспечение устойчивости бюджета и выполнение программ в социальной сфере. Кроме того, вновь назначенный губернатор Мурманской области Дмитрий Дмитриенко уже выступил с программным заявлением. Он подчеркнул, что не будет отступления от достигнутых социальных программ, всемерная поддержка бизнеса всех уровней и плюс должно быть вхождение в максимальное число федеральных программ и развитие уже существующих, как : Штокмановское месторождение; важнейший для Мурманска транспортный узел.

В Кировско-Апатитском районе планируется увеличить в два раза в году заработную плату бюджетникам, а с 1 января она уже выросла на 7,5 %. Ни одной копейки не будет изъято из средств на программу медицинского обеспечения. При принятии бюджета области, как подчеркнул депутат Областной Думы Валерий Горин. На 2009 год депутаты областной Думы не свернули ни одну социальную программу; сохраняется в полном объеме помощь в оплате коммунальных услуг малообеспеченным гражданам. О Кировско-Апатитском районе всегда говорится в привязке к ОАО «Апатит». Города работают и развиваются, зарплату люди получают во время, пенсии также и услуги получают также своевременно. Мурманская область пока развивается стабильно, у населения области есть реальная перспектива выйти из этой сложной ситуации нестабильности экономики. За последние два месяца в Российской Федерации цены на товары и услуги выросли, в среднем на 2%. А в странах Европейского Союза они упали на 6% так как в условиях кризиса меньшим спросом пользуются дорогостоящие товары и услуги не первой необходимости, ясно, что цены на них будут падать, В Мурманской области пока этого не происходит. Впереди работа по экономии платежей по ЖКХ, работа по ускоренному развитию транспортного узла, организация в Мурманской области рыбоперерабатывающих предприятий, работа по реализации Штокмановского проекта. Все кто наделен властью

и полномочиями, должны брать ситуацию под контроль. Тогда можно реально выйти на уровень стабильного регионального развития экономики.

### **Список литературы:**

1. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009год (тезисы), [WWW.AIF.RU](http://WWW.AIF.RU) «Аргументы и факты» № 13,2009г, С.4-5

## **Влияние потери общественного здоровья на региональную экономику (на примере Амурской области)**

**Полянская Е.В.** (г. Благовещенск, АмГУ, кафедра «Информационных и управляющих систем», e-mail: lenakolosova4@rambler.ru)

**Annotation:** The article provides the results of studying quantitative and economic damage of untimely mortality rate among the population of able- to- work- age. The research revealed the main diseases among the population of able- to- work- age whose cause working resources losses.

Оценка общественного здоровья с позиции экономического подхода находится в русле «теории человеческого капитала». Данная теория подчеркивает влияние уровня здоровья и уровня образования населения на состояние экономики.

Состояние здоровья населения в регионе является одним из главных индикаторов уровня трудового потенциала, в силу своего влияния на степень участия в трудовом процессе и продолжительности периода трудовой активности. Экономическая оценка потерь трудового потенциала представляет собой важный этап мониторинга эффективности деятельности системы здравоохранения. Потери общественного здоровья (инвалидность, заболеваемость, смертность) приводят к огромному экономическому ущербу. Ежегодно ухудшение здоровья населения РФ, занятого в экономике соразмерны потерям 6,5 % ВВП (1).

Одним из методов оценки потерь человеческого капитала вследствие ухудшения состояния здоровья населения являются расчеты количественных размеров экономического и социального ущерба, обусловленного заболеваемостью и преждевременной смертностью населения (2).

В связи с выше изложенным, предлагается проанализировать демографические характеристики экономически активного населения региона на примере Амурской области и провести анализ потерь от смертности в данной группе населения.

Количественные потери человеческого капитала отражает показатель численности населения в регионе (табл.1). За анализируемый период наблюдается неблагоприятная демографическая ситуация, связанная с устойчивой тенденцией к депопуляции, за период с 2001 по 2006 гг. общая численность населения уменьшилась на 4,03 %. Обращает на себя внимание и стойкая тенденция старения населения.

По классификации Э. Росчета, при значении коэффициента старости 12 % и более население вступает в стадию демографической старости (3).

В данном случае под коэффициентом старости понимается доля лиц старше трудоспособного возраста в общей численности населения. Неблагоприятная возрастная структура населения Амурской области обуславливает низкую экономическую активность а, следовательно, ведет к ухудшению воспроизводства регионального человеческого капитала. В целом, данная демографическая ситуация свидетельствует о снижении качества человеческого капитала в регионе.

Таблица 1 – Динамика численности населения Амурской области в тыс. человек

показатели	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Численность населения всего	962	950	936	923	911	901	895	888	881
Население моложе трудоспособного возраста	233	222	209	198	190	180	173	167	162
Население трудоспособного возраста	580	581	581	580	576	575	578	577	575
Население старше трудоспособного возраста	149	147	146	145	146	145	144	144	144

Сокращение численности населения сопровождается увеличением смертности в трудоспособном возрасте и увеличением экономического ущерба вследствие наиболее распространенных причин смерти (табл. 2).

Экономические последствия подобных процессов в регионе имеют большие последствия, связанные со снижением эффективности функционирования человеческого капитала и недопроизводством ВРП в результате выбытия работников из производственного процесса.

Установлено, что наибольший объем потерь трудоспособного населения приходится на неестественные причины смерти (класс травм). За период с 2002 по 2005 гг. число случаев смерти уменьшилось в 0,8 раз. Суммарный экономический ущерб от смертности, приходящийся на класс травм, как в женском, так и в мужском компоненте увеличился в 1,06 раза.

Однако их доля существенно снизилась: с 46 % до 41,8 % в мужском, и с 38,1 % до 34,9 % в женском компонентах за анализируемый период. Обращает на себя внимание тот факт, что данные экономические потери являются предотвратимыми, так как они обусловлены неестественными причинами смерти. Второе место по размеру экономического ущерба занимают болезни системы кровообращения. В целом наблюдается увеличение данного вида ущерба, как в абсолютных, так и в относительных величинах.

По классу новообразований экономический ущерб занимает третье место. Несмотря на снижение удельного веса с 21,1 % в 2002 году до 19,7 % в 2003 году, абсолютного значение экономических потерь увеличивается как в мужском, так и в женском компонентах в 1,8 раза.

Ухудшение демографической ситуации в области с 2002 по 2005 гг. сказалось на величине экономического ущерба от высокой смертности, который за рассматриваемый период увеличился в 1,9 раза.

Представленная картина смертности от наиболее распространенных заболеваний отражает общие закономерности демографических процессов, протекающих в стране. В России болезни системы кровообращения, новообразования, а также болезни класса травм являются социально значимыми вследствие высокого экономического бремени на общество. Например, по Российской Федерации за последние 10 лет заболеваемость злокачественными новообразованиями увеличилась на 14,8 % и составляет 317,4 на 100 тыс. населения (1).

Таблица 2 – Показатели экономического ущерба вследствие смертности в трудоспособном возрасте от наиболее распространенных классов болезней в Амурской области в тыс. рублей

Классы болезней	Пол	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Инфекционные и паразитарные болезни	М	7195,5	6727,4	13571	16828,6	21632	30605,3	29323,1
	Ж	906,1	1064,5	2018	3199,8	3677,4	5635,5	6966,8
Новообразования	М	9373	8473,1	16850,1	20147	22641,5	28611,2	34002,3
	Ж	4899	5961	8273,8	11554,9	13123,4	16126,3	16221,3
Болезни крови,	М	28,3	0	1210,89	1244,3	1514,2	1994,1	2183,6

кровоото рных органов	Ж	28,3	0	908	1007, 3	1153,8	1300,5	1663,8
Болезни эндокринн ой системы	М	481,4	468,4	1110	1125, 9	1514,2	1213,8	831,8
	Ж	509,7	340,7	756,8	651,8	793,2	953,8	1040
Болезни нервной системы	М	1189, 3	851,6	2018	1659, 2	5335,9	5028,7	4367,3
	Ж	566,3	553,5	857,7	474,1	2307,5	2601	1663,8
Болезни системы кровообра щения	М	2899 7	3138 0,2	56503, 5	7211 4,3	94243, 6	11496 5	124675
	Ж	6852, 8	7791, 9	15034	2133 2,1	27256, 3	29565	31922, 7
Болезни органов дыхания	М	5040, 5	5833, 3	11704, 3	1659 1,6	21776, 3	27050, 6	25267, 8
	Ж	1444, 2	1064, 5	3027	4799, 7	6201,2	7109,5	5303,1
Болезни органов пищеваре ния	М	3596, 3	4002, 4	8576,4	1155 4,9	14709, 8	20201, 3	22148, 3
	Ж	1727, 4	1958, 6	3329,7	5096	8076	520,2	12270
Болезни мочеполов ой системы	М	1076, 1	681,3	1715,3	1599, 9	1802,6	1907,5	935,9
	Ж	792,9	681,3	1059,5	651,8	865,3	520,2	935,8
Врожденн ые аномалии	М	113,3	42,6	6810,7	6577, 3	11753, 4	14565, 7	12374
	Ж	56,6	0	2219,8	1362, 8	1586,3	3468	3119,4
Травмы	М	4935 6,8	5662 9,1	102867	1174 45	15344 3	17695 6	177187
	Ж	1013 7,5	1247 5,5	23257, 1	2737 6,2	37495, 5	43003, 5	44920, 5
Другие заболеван ия	М	2208, 7	3363, 7	555	2251, 7	1081,6	693,6	416
	Ж	594,6	851,6	252,2	1007, 3	793,2	867,1	416
Всего	М	1086 56	1184 53	223492	2691 40	35144 8	42379 3	433712
	Ж	2851 5,4	3274 3,1	60993, 6	7851 4	10332 9	12346 2	126443

Таким образом, сложившаяся система здравоохранения в регионе не способствует накоплению и улучшению человеческого капитала. Ухудшение демографических показателей, сверхсмертность, особенно мужчин, ставит под сомнение увеличение темпов производительности труда в регионе. Динамика смертности трудоспособного населения имеет выраженную тенденцию к увеличению. Наблюдаемые показатели экономического ущерба свидетельствуют о сохраняющейся высокой степени социального неблагополучия в Амурской области. Анализ структуры экономических потерь показал, что наибольшую долю предотвратимых потерь обуславливают неестественные причины смерти (класс травмы).

### **Список литературы:**

1. Величковский Б.Т. О путях “Сбережения народа” и роли болезней органов дыхания в решении этой проблемы // Пульмонология. 2007. № 3.
2. Лещенко Я. А. Общественное здоровье как важнейшая составляющая человеческого капитала / Под ред. доктора медицинских наук Я.А. Лещенко. – Иркутск.: «Репроцентр А1», 2005. 206 с.
3. Рыбаковский Л.Л. Население Дальнего Востока за 150 лет / Л.Л. Рыбаковский. М.: Наука, 1990. 138 с.

## **Тульская область в русле инновационного развития России**

**Ртищева Н.А.** (г. Тула, НОО ВПО НП «Тульский институт экономики и информатики», кафедра «Экономики и менеджмента», e-mail: rna@tiei.ru)

**Annotation:** The successful development in the conditions of market economy is connected with the effective management of the spheres of Investments. Tula region is very attractive for investors by the high potential of investments.

Не вызывает сомнений, что стратегия развития России в XXI веке должна строиться на основе методов и средств, эффективных в эпоху всемирной глобализации и ужесточающейся конкуренции. Это условие является определяющим при выборе способов модернизации российской экономики, имеющей целью достижение нашим государством конкурентных преимуществ.

Важнейшей задачей в контексте модернизации становится быстрый переход от сырьевой экономики к экономике, основанной на инновационных достижениях и передовом интеллектуальном продукте.

В связи с этим возникает вопрос: будет ли оптимальной единая модернизационная стратегия для всех субъектов Российской Федерации, разработанная на федеральном уровне, универсализированная и однотипная?

Исторически территории России развивались самобытно и накопили совершенно различную ресурсно-материальную и социо-культурную базу. В связи с этим повышается значение так называемых региональных стратегий развития, которые должны максимально учитывать специфику каждого региона, его сильные и слабые стороны. Следовательно, необходимо сконцентрировать силы на использовании и развитии уже имеющихся и потенциальных преимуществ.

Тульская область исторически является регионом с высоким уровнем промышленного развития, значительной долей ВПК и большим научным потенциалом. Это дает основание предполагать, что при наличии выверенной стратегии развития, регион имеет достаточно объективных предпосылок для того, чтобы уже в среднесрочной перспективе осуществить модернизационные преобразования.

**К настоящему моменту сформирована полноценная законодательная база, позволяющая стимулировать развитие экономических процессов и делающая инвестиционную среду на территории прозрачной, а условия вложения капиталов понятными и стабильными. По инновационному потенциалу Тульская область выделяется среди других регионов России по таким параметрам, как**



**объем инвестиций в науку, а также количеству инновационно-активных предприятий.**

Высокий инфраструктурный потенциал области (9-е место в рейтинге по РФ и 5-е в ЦФО), невысокий уровень управленческого риска (9-е в РФ и 2-е в ЦФО) создают обоснованные предпосылки для возможного вывода региона на инновационный способ развития. Помимо выгодного экономико-географического положения, в регионе высока плотность железнодорожных сетей, в 7,5 раз превышающая среднероссийский показатель, а также высокая насыщенность территории автодорогами с твердым покрытием.

Система высшего профессионального образования Тульской области представлена несколькими университетами и институтами, в которых обучается около 45 тыс. человек. В регионе действует развитая система профессионального образования.

В сфере науки и научного обслуживания Тульской области в настоящее время работает свыше 40 научных организаций, 53 малых предприятия, 12 учреждений высшей школы. В них занято более 15 тысяч человек. Непосредственно научными исследованиями и разработками занято порядка 10 -12 тысяч человек.

В области активно действует НП «Тульская региональная лига научно-технического и инновационного предпринимательства» (лига «Тула-Интех»), созданная по инициативе ряда тульских предприятий научно-технической сферы для защиты общих интересов субъектов инновационного бизнеса региона. В настоящее время в лигу входят 22 малых инновационных предприятия. Только за 2008 год при содействии лиги было профинансировано 50 проектов НИОКР для 18 предприятий на общую сумму 53 млн. рублей.

По внедрению запатентованных изобретений Тульская область занимает 3-е место (346 изобретений) в рейтинге регионов Центрального федерального округа, уступая по этому показателю только г. Москве (1451 изобретение) и Московской области (441 изобретение). Суммарный показатель количества поданных заявок и выданных патентов на изобретения и полезные модели обеспечил региону в рейтинге ЦФО 4-е место.

Среди показателей производственного потенциала отмечается рост доли Тульской области в общероссийском объеме промышленного производства, а также сохранение повышенной доли области в объеме сельскохозяйственного производства.

Важной «точкой роста» конкурентоспособности региона является очевидный природно-ресурсный потенциал Тульской области: на фоне остальных субъектов РФ территория выделяется значительными запасами бурого угля и еще более значительными площадями сельскохозяйственных угодий.

С другой стороны, область имеет несущественное число проявленных факторов инвестиционного риска. В качестве наиболее сильных конкурентных преимуществ с точки зрения инвестиционной привлекательности Тульской области следует выделить стабильно низкий показатель уровня преступности (в криминальном риске), отсутствие межэтнической напряженности и массовой безработицы (в социальном риске). В управленческом риске область выделяется проработанностью программно-целевых методов управления.

Выбор базовых вариантов стратегии социально-экономического развития Тульской области может осуществляться исходя из трех основных принципов:

1. Достижение в стратегической перспективе целевых ориентиров.
2. Последовательное достижение общероссийских параметров эффективности экономики, критериев экономической безопасности.
3. Достижение уровня производительности труда существующих организаций и в секторах экономики, соответствующего передовым российским или зарубежным аналогам.

Исходя из существующих предпосылок и тенденций развития региона, выявленных проблем развития, выдвинутых целей и задач, в качестве приоритетных выдвигаются следующие направления социально-экономического развития.

1. Приоритетным направлением является создание современной, рассчитанной на дальнейший экономический рост в долгосрочной перспективе, транспортной инфраструктуры, доведение качества автомобильных и железных дорог до международных стандартов .

2. Тульская область находится в пределах двухчасовой доступности к Москве – крупнейшему транспортно-распределительному и потребительскому центру России. Поэтому при развитии транспортной инфраструктуры необходимо предусмотреть включение в нее нескольких крупных логистических центров на важнейших магистралях и вблизи крупных промышленных комплексов. Их назначение – оптимизация товаропотоков, направленных в сторону московской агломерации, а так же в южном и северо-западном направлениях.

3. Объем инвестиций в основной капитал в Тульской области за последние несколько лет значительно вырос. Поэтому основным направлением является переход к инновационному вектору развития путем привлечения инвестиций в высокотехнологичные инновационные производства передовой культуры.

4. Реализация комплекса мер, направленных на стимулирование процессов модернизации предприятий гражданской промышленности, повышение их эффективности, развитие высокотехнологичных и энергосберегающих производств, обеспечивающих выпуск наукоемкой продукции.

5. Значительное увеличение выпуска продукции химического производства.

6. Возрождение угледобычи и использования угля на основе новейших технологий позволит в пределах ближайшего десятилетия перейти к энергетической самодостаточности области и экспорту электроэнергии.

7. Создание регионального оборонного холдинга, который объединит интересы и оптимизирует управление предприятиями ВПК Тульской области.

8. Обеспечение динамичного развития собственной научно-исследовательской базы и центров инновационных разработок с привлечением крупных западных компаний на территории области.

9. Отбор и стимулирование тех видов сельскохозяйственной деятельности, которые максимально эффективны в условиях Тульской области, и которые предусматривают внедрение индустриальных технологий и координируются с работой предприятий пищевой промышленности области.

10. Развитие взаимодействия сельскохозяйственного производства и пищевой промышленности за счет роста доли привозного и транзитного сырья, следующего из южных регионов в направлении Москвы, на север и северо-восток Российской Федерации. Эти меры позволят и далее наращивать объемы агропромышленного производства в регионе и снизить влияние фактора сезонности в его работе.

11. Сохранение и активное продвижение символов уникального культурно-исторического наследия нашего региона - Тульского кремля, музея-усадьбы Л.Н. Толстого «Ясная Поляна», природного заповедника «Куликово Поле», «Поленово», - которые в долгосрочной перспективе позволят Тульской области приобрести статус общероссийского и мирового центра русского языка и культуры.

Конкретные возможности и сроки достижения тех или иных ориентиров зависят от ресурсных, ситуационных и иных внешних и внутренних факторов, как собственно региональных, так и внешне экономических.

Таким образом, система целевых ориентиров и объемы необходимых ресурсов для их достижения, с одной стороны, и существующие параметры развития региона, с другой, формируют «коридор стратегического выбора», в котором за счет мер по реализации стратегии будут достигнуты показатели заданного (целевого) уровня.

Список литературы:

1. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: учебник.- М; 2008, 295 с.

2. Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент: учеб. Пособие.- СПб; 2005, 318с.
3. Тульская область, 2007: статистический сборник.- Тула, 2008.- 78с.

## **Формирование стратегии конкурентоспособности в монопрофильном городе**

**Рудницкая А.В.** (г. Томск, ТУСУР, кафедра «Автоматизации обработки информации», e-mail: [allarudnickaya@yandex.ru](mailto:allarudnickaya@yandex.ru), [tornrav84@mail.ru](mailto:tornrav84@mail.ru))

**Аннотация:** Конкурентоспособность – ключевое свойство объектов функционирующих в рыночных условиях, в том числе и территориальных единиц. Разработка стратегии конкурентоспособности является важным этапом стратегического планирования и имеет свою специфику применительно к монопрофильному муниципальному образованию.

**Abstract:** The competitiveness is a key characteristic of objects which function in the market, including territorial entities. The elaboration of the competitiveness strategy is an important stage of the strategic planning. It has its own specificity concerning the monosectoral municipal education.

Анализируя тенденции развития муниципального управления можно сделать важный вывод – постепенно оно становится самостоятельным участником рынка, вступая в конкуренцию на специфическом рынке территорий, что стимулирует потребность в формировании новых свойств и стандартов. Таким свойством становится конкурентоспособность, отражающая потребность в сохранении и развитии муниципального образования как экономического субъекта, функционирующего в условиях конкуренции.

Монопрофильные города представляют собой один из самых сложных типов муниципальных образований с точки зрения сложившейся в них социально-экономической ситуации, возможностей и путей реформирования местной экономики и социальной сферы. Среди них самая сложная обстановка складывается там, где существование города связано с одним градообразующим предприятием.

Развитие подобных территориальных образований требует усилий и скоординированных действий хозяйствующих субъектов, органов местного самоуправления и местных сообществ в вопросах поиска альтернативных путей развития.

Резюмируя мнение авторов, конкурентоспособность монопрофильного города можно определить как способность территориальной единицы с моноотраслевой структурой экономики выдерживать конкуренцию среди других территорий. Особый акцент в определении следует сделать на том, что монопрофильный город должен выдерживать конкуренцию не только среди аналогичных моноструктурных единиц, но и других муниципальных образований,

обладающих более сложной структурой экономики. В этом случае можно говорить о его развитии и конкурентоспособности.

Основопологающим для формирования высокого уровня конкурентоспособности является понятие «конкурентное преимущество», которое представляет собой определенную ценность, присущую территории и отличающую её от других, а также позволяющую успешно конкурировать и привлекать создателей добавленной стоимости.

Для городов с диверсифицированной промышленностью формирование высокого уровня конкурентоспособности – многоэтапный и сложный процесс, но благодаря тому, что городская экономика опирается на несколько отраслей, возможностей создания конкурентных преимуществ значительно больше. В то же время для муниципальных образований, экономика которых в высокой степени зависит от результатов деятельности одного предприятия или группы предприятий, ориентированных на один сегмент рынка, поле для формирования конкурентных преимуществ значительно меньше, что сокращает возможности улучшения показателей конкурентоспособности. Особенно ярко это проявляется в городах, специализирующихся на добыче истощаемых природных ресурсов, так как возможностей по диверсификации своей налоговой базы у них меньше всего.

Таким образом, понятие конкурентоспособности становится одним из ключевых в вопросе управления развитием муниципального образования. Это один из основных факторов, находящихся под воздействием местных властей, и, решающим образом влияющий на ход развития города и качество жизни населения.

Высокая зависимость монопрофильных территориальных единиц от предприятий ограничивает набор адекватных стратегических сценариев. Как показывает исследование более 27% градообразующих предприятий не рентабельны и не могут оказать помощь в реформировании муниципальной экономики, фактически они сами нуждаются в проведении глубокого рейнжинеринга (1). С другой стороны, примерно в трети муниципальных образований градообразующие предприятия – крупные российские и международные концерны (2). Учитывая зависимость городской экономики от таких предприятий можно предположить, что они должны в определенной степени осознавать социальную ответственность за развитие территорий, являющихся зонами их интересов, и участвовать в реализации мер, направленных на общее экономическое развитие города, в частности – развитие малого предпринимательства.

Для устойчивого развития предпринимательства, и как следствие, для устойчивого развития этих городов, требуется диверсификация градообразующей базы и приход предприятий из других отраслей.

Действия градообразующих предприятий в данной сфере должны быть, в первую очередь, направлены на содействие решению наиболее

финансовоемких проблем малого бизнеса: недостатка оборотных финансовых средств, нехватки офисных площадей, проблемы со сбытом товаров и услуг, с поиском необходимой рабочей силы, недостаточной квалификации имеющегося персонала. Вариантами решения указанных проблем могут быть:

- создание механизма предоставления субъектам малого бизнеса кредитов на льготных условиях. Фактически – снижение процентной ставки по кредитам и требований к залоговому обеспечению, чем в других кредитных организациях;

- решение проблемы обеспеченности малых предприятий недвижимым имуществом. Как показывают данные статистики, многие крупные предприятия имеют на балансе объекты, незавершённое строительство, неиспользуемые излишние площади. При наличии таких объектов следует проработать варианты передачи их в пользование субъектам малого предпринимательства;

- снижение актуальности проблем со сбытом продукции и услуг малых предприятий может быть решено путем привлечения субъектов малого предпринимательства к выполнению заказов градообразующего предприятия;

- меры, направленные на решение проблемы поиска рабочей силы для малых предприятий. Нередко на градообразующих предприятиях происходит сокращение персонала, что влечет увеличение числа безработных в городе, которые создают кластер потенциальных наёмных работников для малых предприятий города, либо сами могут стать предпринимателями. Необходимым является их обучение или повышение квалификации, в дальнейшем трудоустройство или содействие в открытии своего дела;

- градообразующему предприятию следует развивать производственную инфраструктуру города. Субъектам малого предпринимательства такие вложения не под силу, а, как показывают исследования, неразвитость инфраструктуры (транспорта, связи, коммуникаций, складского хозяйства и других компонентов) значительно сокращает темпы развития экономики городов в целом и сектора малого бизнеса в частности. Это, конечно, долгосрочные инвестиции, однако, они способны повысить конкурентоспособность города (3).

В целом же следует отметить, что для успешности реализуемых мер важно активное включение градообразующего предприятия в реализацию мер по диверсификации экономики. Принципиальной ошибкой является убежденность руководства градообразующих предприятий о нецелесообразности допуска новых субъектов рынка на территорию города. Негативными результатами такой политики для самого крупного бизнеса является снижение заказов на услуги инфраструктуры, что ведёт к росту накладных издержек. Кроме того,

полное отсутствие конкуренции за внутригородские ресурсы, в частности, за квалифицированную рабочую силу, услуги инженерных сетей ведёт к ослаблению мотивации региональных менеджеров и как следствие – снижению общей конкурентоспособности компании. Привлечение в город фирм других отраслей всегда приносит синергический эффект для развития бизнеса (3).

### **Список литературы:**

1. Аналитический доклад о результатах выполнения проекта «Монопрофильные города и градообразующие предприятия» [Электрон. ресурс]: публикация сайта – Режим доступа к сайту: <http://www.union.invest.ru>
2. Старовойтов В.Г. Социально-экономическое развитие городов России. – М.: Гардарики, 2007.
3. Васильева Е.Н. «Роль градообразующих предприятий в развитии малого бизнеса» (проект) [Электрон. ресурс]: публикация сайта – Режим доступа к сайту: [www.smb-support.org](http://www.smb-support.org) бизнеса»



## **Обновление флота как один из приоритетов развития морской экономики региона**

**Савельева С.Б., Савельев А.Н.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: *SavelievAN@mstu.edu.ru*)

**Annotation:** Fleet modernization as the priority of the development of regional marine economy is discussed.

Совокупность сил и средств государства и возможностей их использования для реализации стратегических целей национальной морской политики составляют морской потенциал России, который в качестве системных составляющих включает морские потенциалы прибрежных регионов. Экономическая составляющая морского потенциала представляет содержание хозяйственной морской деятельности, которая воплощается в системе морского хозяйства и реализуется субъектами регионального морехозяйственного комплекса.

Особенности морской политики в эпоху глобализации предполагают усиление ее регионального аспекта, как для обеспечения национальной безопасности на стратегических региональных направлениях (в частности, Арктическом и Североатлантическом), так и для формирования структуры национальной экономики как средства противостояния негативным воздействиям глобализации.

**В этих условиях программа обновления флота становится приоритетным направлением экономической политики и подразумевает концентрацию усилий по строительству и развитию инфраструктуры российского флота на территориях субъектов РФ, традиционно связанных с мореплаванием, а также унификацию этой инфраструктуры для военных и хозяйственных нужд.**

Основные параметры военно-стратегического потенциала страны следует приводить в соответствие с внутренними и внешними угрозами, но они должны соответствовать уровню развития экономики<sup>3</sup>.

Зависимость между военно-стратегическим потенциалом и уровнем развития экономики государства, выраженная вербально термином «соответствовать», не является математически строгой. Однако функциональных зависимостей здесь, видимо, не может быть. Можно

---

<sup>3</sup> К 2010 году, по данным [1], соотношение экономических сил вероятнее всего будет следующим: Россия будет уступать по объему ВВП блоку НАТО в целом (с учетом потенциалов стран, подавших заявки на вступление в блок) в 20 раз, США – в 8, Китаю – в 8, Японии – в 4 раза.

анализировать величину расходов военного бюджета других государств в процентах от ВВП, но эти количественные соотношения ничего не скажут о качестве использования выделенных средств на оборону. Поэтому в этой области стратегической конкуренции позиции государств оцениваются качественными характеристиками.

Особое значение в концепции обновления флота придается судостроению, макрокритическое состояние которого является необходимым условием реализации задач морской геополитики по обеспечению национальных интересов России в Мировом океане.

В связи с этим, в рамках Федеральной целевой программы «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса на период до 2006 года» была разработана «Комплексная программа научно-технического сотрудничества на 2002 – 2010 годы по созданию и серийному выпуску нового поколения судов надводного и подводного флотов, технологического оборудования и систем приборной техники для разведки и промышленного освоения месторождений углеводородного сырья».

В настоящее время российские нефтегазовые компании располагают ограниченным опытом в освоении морских месторождений. Кроме того, многие типы сложного оборудования, необходимого для работы на шельфе, Россия не производит, а большинство используемых в настоящее время буровых установок построены еще в советское время – они морально устарели и требуют модернизации. К тому же из двенадцати построенных ранее полупогружных буровых установок (ППБУ) только одна («Шельф-7 – компания «ЛУКОЙЛ») проходит модернизацию, остальные в разное время покинули российские воды.

В 2004-2005 годах только три СПБУ (самоподъемные буровые установки) вели работу на российском шельфе: «Астра» в Каспийском море, «Амазон» – в Обско-Тазовской губе и «Мурманская» – в Печорском море.

Парк российских буровых установок и судов в конце 2004 года составил всего 14 единиц.

По прогнозам, к 2020 году планируется построить 52- 64 новые морские эксплуатационные платформы, в том числе, для разработки месторождений Сахалина 14-17 стационарных платформ, Баренцева моря – 11-15 стационарных платформ (для месторождений Баренц 1–5) и 3-4 плавучих систем нефтедобычи (для Штокмановского ГКМ), Карского моря – 12-14 стационарных платформ (3-4 для месторождений Ямальского шельфа и 9-10 – Обско-Тазовской губы), Каспийского моря – 11-12 стационарных платформ и 1-2 плавучие системы нефтедобычи.

Поскольку преобладающая часть морских акваторий России характеризуется суровыми природно-климатическими условиями, включая ледостав и присутствие плавучего льда, освоение шельфа требует

современных технологий и оборудования, новых нестандартных технических решений.

Проблема обновления флота актуальна не только в отношении оборудования для освоения морских месторождений.

Создание и содержание современного сбалансированного флота с учетом необходимости выполнения комплекса НИОКР и исследовательского проектирования определяет период смены поколений кораблей в 12 – 15 лет.

Необходимость иметь в составе ВМФ не менее трех поколений кораблей с периодом функционирования в 25-30 (до 40) лет предполагает разработку специального финансово-экономического алгоритма, обеспечивающего защищенность кораблестроительных и судостроительных программ от негативных влияний меняющейся экономической и политической конъюнктуры.

В большинстве стран в основе такого алгоритма лежит выделение фиксированного (в % от ВВП или ВНП в сопоставимых ценах), закрепленного законодательно уровня финансирования кораблестроительных и судостроительных программ, которое включается в бюджеты по ведомственной принадлежности. Так, для США, Великобритании и Франции этот процент в последние годы составляет соответственно 1,6%, 1,3% и 0,6% ВНП, при военном бюджете в 5-7% ВНП. Для России при уровне затрат на оборону в пределах 3,0-3,5% ВНП доля затрат на развитие и функционирование ВМФ должна составить не менее 1,15 – 1,20% ВНП.

Особое значение в акватории Арктических морей следует придавать обновлению ледокольного (хотя бы в части завершения строительства ледокола «50 лет Победы») и научно-исследовательского флота (для сохранения потенциала научно-исследовательского флота и научного обеспечения экономической деятельности необходимо строительство не менее 8 НИС), а также совершенствованию научной деятельности как неотъемлемой составляющей национальной морской политики.

Прогнозная оценка динамики морских перевозок в Арктике [2] свидетельствует об увеличении объемов перевозимых грузов на 65-100%, однако план строительства флота, разработанный до 2010 года, этого не учитывает [3].

Прогнозные расчеты Минтранса РФ показывают [4, с.33], что объем внешнеторговых грузов России к 2010 г. возрастет на 48%, а тоннаж контролируемого Россией флота по самым оптимистическим оценкам может увеличиться только на 36%.

В целом объем перевозок по СМП оценивается в 8-15 млн. т. Для обеспечения такого грузопотока достаточно переключить на эту трассу до 10% грузоперевозок между северо-западной Европой и юго-восточной

Азией, осуществляемых через Суэцкий канал, и столько же с направления Канада (США) – Западная Европа, проходящего через Панамский канал.

**Экономия расходов на 1 тонну дедвейта при проходе по СМП по сравнению с Суэцким каналом составит 2,66 долл., а с учетом экономии времени этот показатель увеличится на 3,94 долл. и составит 6,6 долл. (рассчитано в работе [5] на примере судна типа «Норильск»).**

Уровень экономического присутствия страны в Мировом океане или в соответствующем морском регионе определяется в результате сравнительного анализа показателей морского потенциала, которые включают наряду с экономическими показателями и военно-политические, то есть количество боевых кораблей, в том числе сил ядерного сдерживания (ракетные подводные лодки стратегического назначения – РПЛСН), многоцелевые атомные подводные лодки (ПЛА), дизельные (ПЛ) и надводные корабли основных боевых классов.

В Северном море, сходном с Баренцевым по природно-географическим и политико-экономическим характеристикам дислоцированы крупные ВМС стран НАТО – Великобритании, Норвегии, Дании, Германии, Нидерландов, Бельгии и Франции – обладающие значительной совокупной ударной мощью. На Арктическом и Атлантическом региональных направлениях действуют также соединения ВМС США.

Поэтому в системе приоритетов развития морской экономики на Арктическом региональном направлении следует выделить решение комплекса задач обновления флота, включая морскую технику и оборудование для освоения морского пространства, как средства обеспечения экономического и военно-политического присутствия России в акватории арктических морей, сохранения ресурсного потенциала и активизации военно-морской деятельности в целях противодействия вызовам и угрозам с морских и океанских направлений.

Следует подчеркнуть, что уже сегодня вся территория Северо-Западного федерального округа представляет собой в определенной степени «зону риска» получения ущерба со стороны моря. Поэтому авторы издания ВМФ «Морской сборник» [6] считают, что масштаб потенциального применения морской силы расширяется на севере за пределы Баренцева моря, которое по существу становится внутренним российским морем.

#### **Список литературы:**

1. Королев В. Оборонно-промышленный комплекс России // Проблемы теории и практики управления.– 2001.– № 4.
2. Селин В.С., Истомин А.В. Экономика Северного морского пути: исторические тенденции, современное состояние, перспективы. Апатиты: КНЦ РАН, 2003. – 201 с.

3. Мировое судостроение: современное состояние и перспективы развития.– СПб.: Судостроение, 2001.– 490 с.
4. Морской флот России. Реальность и перспективы // Морской сборник, 2003, № 2.
5. Хозяйственная деятельность в Арктике и грузопотоки Северного морского пути / Отв. ред. В.С. Селин.– Апатиты: Изд-во КНЦ РАН, 2002.– 147 с.
6. Полюхович Г., Козьменко С. Теория морской силы и экономическое обладание морем // Морской сборник. 2005. № 3. С. 36-42.

## Понятие региональной хозяйственной системы

Савельева С.Б., Савельев А.Н. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: SavelievAN@mstu.edu.ru)

**Annotation:** The concept of regional economic system is discussed. The terms region.

Пространственные характеристики общественного воспроизводства изучаются в рамках пространственной экономики, рассматривающей территорию как часть *геотории*, в которую, кроме территории, входит также *акватория* и *аэротория*. До настоящего времени акватория выпадала из системы объектов непосредственного изучения при рассмотрении региональных проблем.

Неоднородность территории по различным признакам или чрезмерная величина территории с точки зрения определенных целей изучения или практической деятельности обуславливают необходимость членения территории на части – *регионы*. И вновь прилегающая акватория оставалась за границами регионов, хотя в литературе и проводились исследования экономики приморских территорий и выделялись регионы приморского типа.

Понятие региона является весьма абстрактным («регион вообще») и предполагает, что его конкретизация и содержательная интерпретация осуществляются при выделении *определенных типов* регионов. Итак, регион – понятие типологическое [1, 2].

Невозможно дать однозначную трактовку понятия «регион». Регионы выделяются из территории в соответствии с определенными целями и задачами [1].

Различные подходы к выделению региона объединил в своем исследовании Ж. Будевиль [3]. Регион может рассматриваться и выделяться одновременно с трех точек зрения. Во-первых, регион представляет собой более или менее однородную территорию. Отдельные составные элементы этой территории, таксоны, имеют примерно одинаковые характеристики. Как считает Ж. Будевиль, это наиболее классическое и в то же время самое простое определение региона. Во-вторых, регион представляет собой систему взаимосвязей между центром и окружающей территорией. Ж. Будевиль называет регион в соответствии с этим определением «поляризованным пространством».<sup>4</sup> В-третьих, регион представляет собой территорию, в отношении которой

---

<sup>4</sup> Согласно теории полюсов роста Ф. Перру.

принимаются определенные решения, планы, программы для осуществления мер по преобразованию этой территории, расширению или установлению новых связей. Это могут быть планы местной администрации или центрального правительства, принимающих различные решения для достижения некоторых экономических целей. В этом случае Ж. Будевиль использует название регион-план или программный регион.

Таким образом, регион представляет собой одновременно относительно однородное и неоднородное, но целостное пространство. В процессе развития каждого региона предпринимаются меры по приданию ему большей целостности (регион-план), т. е. регион должен рассматриваться как развивающаяся территория. Большую роль в этом случае играют границы региона, поскольку именно они определяют пределы территории, на которую распространяются экономические и административные меры регулирования и управления. Можно сказать, что границы играют *каталитическую* роль в социально-экономическом развитии региона. При этом еще раз заметим, что при рассмотрении границ региона речь идет лишь о территориальных границах, хотя акватория в пределах международно-правовых норм учитывается как источник природных ресурсов региона.

Необходимость выделения и обоснования понятия региональной хозяйственной системы обуславливается проявившейся в настоящее время тенденцией усиления хозяйственной самостоятельности субъектов федерации.

Большое значение для обоснования понятия региональной хозяйственной системы имеет зависимость, о которой упоминает А.Г. Здравомыслов: «Потребности человека в массе своей удовлетворяются не прямо, сам процесс потребления оказывается опосредованным. Между потребностями человека и их удовлетворением стоит труд, как вид деятельности, характеризующийся социальной организацией» [4].

Следовательно, через социальные формы организации труда потребности оказывают влияние на формирование региональных систем, причем, степень влияния потребностей на формирование региональных систем является более существенной, чем это может показаться на первый взгляд. Количественный рост и расширение разнообразия потребностей двигают человечество на поиск и добычу новых природных ресурсов. В настоящее время под влиянием потребностей человечество все больше направляет свои усилия на освоение богатейших природных ресурсов Мирового океана. Расширение и активизация морехозяйственной деятельности обуславливают необходимость создания рациональных форм организации этого процесса.

При этом активизация этой деятельности носит пространственно-очаговый, региональный характер, в соответствии с возникшими и с

течением времени установившимися промыслово-хозяйственными, транспортно-производственными связями в границах морской акватории и прилегающей приморской территории.

В качестве *региональной хозяйственной системы* приморского региона рассматривается пространственно-организованная (в пределах территории и акватории)<sup>5</sup> совокупность субъектов экономики и связанных с ними коммерческих и некоммерческих организаций, целевая функция которой направлена на достижение и поддержание конкурентоспособности региона в условиях интеграции и глобализации мирового хозяйства.

В этом определении мы старались придать динамизм и пространственный характер понятию региональной хозяйственной системы. Динамизм заключается не только в целевой функции системы, но и в самих субъектах хозяйствования, включенных в определение, являющихся активными компонентами системы. Этим приведенное определение отличается от существующих понятий регионального производственного комплекса, ТСЭС или региональной хозяйственной системы, отождествляемой с экономической подсистемой региона.

Конкурентоспособность включена в качестве целевой функции системы потому, что как показывает зарубежный опыт, только конкурентоспособные на мировом рынке страны и регионы, реализующие свою продукцию в глобальных масштабах, обеспечивают более высокие стандарты жизни человека. Не случайно в западной экономической литературе такое большое внимание уделяется понятию конкурентоспособности, разработанному М. Портером [5]. Нацеленность хозяйства региона на обеспечение его конкурентоспособности позволяет объединить в одном понятии и цель, и средства её достижения. В этом главное отличие предложенного определения от существующих, в которых главной целью экономики региона считается удовлетворение общественных потребностей. Однако при неразвитости потребностей и монополизации экономики в хозяйстве региона нет стимулов на достижение высокого качества производства товаров и услуг.

Региональные хозяйственные системы – это, прежде всего, субъекты РФ, а также федеральные округа, хотя они и различаются по уровню хозяйственной компетенции и объему полномочий. Такое территориальное образование функционирует на основе самоуправления и государственного регулирования. Например, в качестве региональной хозяйственной системы могут рассматриваться субъекты РФ, расположенные в пределах Северного и Северо-Западного экономических районов России, входящие в Северо-Западный федеральный округ и сам СЗФО. При этом за основу берутся экономико-географическая, военно-стратегическая, промышленно-производственная, социально-

---

<sup>5</sup> Сформулированное для приморского региона понятие региональной хозяйственной системы имеет общий характер.



этнографическая общность территории СЗФО и перспективы саморазвития региона как единого народнохозяйственного комплекса, стратегически важного как в экономике России, так и в мировом масштабе.

Таким образом, региональная хозяйственная система представляет собой многофункциональный, многоуровневый комплекс. При анализе региональной экономики нетрудно установить такой факт: чем больше территориально-производственный комплекс (ТПК) региона, тем шире и масштабнее его воспроизводственные функции.

Для Европейского Севера большое значение имеет выделение и самостоятельное рассмотрение в составе региональной хозяйственной системы такой ресурсно-функциональной подсистемы, как морепользование. Это обусловлено богатым ресурсным потенциалом континентального шельфа Европейской Арктики, возрастающим значением Северного морского пути и ролью Северо-Запада в обеспечении национальных морских интересов России. Активизация этого вида деятельности может дать новый импульс росту конкурентоспособности Северо-Западного региона.

#### **Список литературы:**

1. Гладкий Ю.Н., Чистобаев А.И. Регионоведение.– М., 2002.– 384 с.
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов.– М.: ГУ ВШЭ, 2000.– 495 с.
3. Boudeville J.R. Aménagement du territoire et polarisation.– Paris: Ed. M. Th. Genin, 1972.
4. Здравомыслов А.Г. Потребности, интересы, ценности.– М., 1986.
5. Портер М. Э. Конкуренция / Пер. с англ. – М.: Издат. Дом «Вильямс», 2003. – 496 с.

## **Молодёжный рынок труда в современных экономических условиях (механизмы управления в регионе)**

**Семенцова И.А.** (г. Мурманск, ООО «ОРКО-инвест»,  
e-mail: sianova@rambler.ru)

**Annotation:** Solutions to many challenges that Russia faces nowadays are to a large extent associated with youth. Hence youth topic no doubt shall be the major focus for study and praxis including labour law studies and practical application of labour legislation.

Проблема занятости населения является одной из актуальных в научных исследованиях и практике управления в условиях рыночной экономики.

Как известно, молодежь — это важный ресурс производительных сил общества, поскольку является не только энергичной и работоспособной, но и быстро обучаемой потенциальной рабочей силой.

Современная ситуация, складывающаяся в обществе, показывает, что с наибольшими трудностями молодые сталкиваются в сфере социально-трудовых отношений, попадая на рынок труда.

Наша статистика не отражает в полной мере ситуацию на рынке труда, и особенно в его молодежном сегменте. Молодежь реже регистрируется на бирже труда, чем люди в других возрастах. Статистика позволяет оценивать тенденции развития только официальной части открытого рынка труда и преимущественно в государственном секторе. Служба занятости охватывает лишь часть спроса на труд и предложений рабочей силы. В результате не учитывается все многообразие новых явлений в сфере занятости, связанных с особенностями российских рыночных отношений, и в частности скрытая безработица.

Снижение общего уровня жизни населения привело к сверхзанятости среди учащейся молодежи, вынужденной работать в свободное от учебы время. Возрастает количество предложений рабочей силы за счет выпускников учебных заведений. Отсутствие механизма, регулирующего трудоустройство выпускников учебных заведений и, в частности профессиональных, приводит к возникновению серьезных проблем. Особенную тревогу вызывает утрата молодежью ценности профессионализма. "Деньги - любым путем" - такова формула времени для многих молодых людей. Проявляется четкая тенденция люмпенизации молодежи, что в ближайшей перспективе отразится на

социальной структуре российского общества со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями.

Необходимо отметить, что все участники рынка труда, особенно те, кто впервые вступает в него, должны обладать качествами, позволяющими индивиду успешно решить жизненно важную задачу: выбрать работу в соответствии со своими интересами, найти подходящее рабочее место, а затем стабильно трудиться, обеспечивая благосостояние личное и своей семьи.

В условиях действия рыночных законов главным критерием готовности молодого человека к успешному труду является конкурентоспособность. Стержнем которой, является уровень профессионального развития на базе профессионально образования. В условиях рыночной экономики и технического прогресса в большой степени необходим полипрофессионализм, т.е. наличие образования и умений по нескольким профессиям и специальностям.

Государство и общество не должны пассивно ожидать самонастройки молодёжного рынка труда: требуется обоснованная политика регулирования молодёжной занятости и достижения его эффективного уровня.

С целью выявления путей достижения эффективной занятости молодёжи, необходимо проведение комплексного мониторинга молодёжного рынка труда.

Как сообщает [пресс-служба правительства](#), Правительственная комиссия сейчас ведет постоянный мониторинг ситуации на рынке труда по 9 тысячам предприятий, и этот список увеличивается с каждой неделей.

Сейчас в Совете Федерации уже находятся поправки в бюджет на 2009 год и в трудовое законодательство, которые позволят предпринять дополнительные мероприятия по содействию занятости.

Особенно важно при регулировании занятости учитывать ее региональные особенности, принимать управленческие решения с учетом специфики социально-экономического развития того или иного субъекта Российской Федерации.

Что касается положения на рынке труда Мурманской области, то можно отметить, что социально-экономическая ситуация в последние годы характеризовалась сохранением положительных тенденций в развитии Мурманской области: стабильны объемы производства, устойчива положительная динамика в финансовой сфере, увеличивается реальная заработная плата.

Численность безработных, определяемых в соответствии с методологией МОТ, снизилась по сравнению с январем 2008 года на 1,8 тыс. человек и составила на 01.12.2008 года 30,2 тыс. человек, уровень

общей безработицы - 6,1% против 6,4%. Численность занятых в экономике составила 464,5 тыс. человек, что на 0,5 тыс. человек меньше.

Среди обратившихся граждан молодежь в возрасте 14-29 лет — 47% (2007 год — 49%). Среди безработных граждан молодежь в возрасте 16-29 лет составила 36%.

На рынке труда Мурманской области имеется множество свободных рабочих мест, которые не заполняются по причине отсутствия нужных специалистов, либо квалификация имеющихся не устраивает работодателя — 45% безработных граждан не имеют профессионального образования. Начальное профессиональное образование имеют 27% безработных, среднее профессиональное — 15% и высшее профессиональное - 13%.

При избытке рабочей силы многие предприятия области испытывают острую потребность в квалифицированных кадрах, особенно в строительстве, жилищнокоммунальном хозяйстве, торговле, здравоохранении и образовании. Устойчив спрос на инженерные специальности: программист, проектировщик, прораб, строитель, сметчик, электрик, энергетик. На предприятия области требуются сотни бетонщиков, каменщиков, кровельщиков, маляров-штукатуров, монтажников, поваров, плотников, электриков, электрогазосварщиков.

В 2008 году на территории Мурманской области реализовывались федеральные и 1 региональные целевые программы, оказывающие воздействие на ситуацию в сфере занятости населения.

Постановлением Правительства Мурманской области № 274-ПП/7 от 13.07.2006 г. утверждена подпрограмма «Профилактика безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» долгосрочной целевой программы «Дети Кольского Заполярья» на 2007-2010 годы.

В 2008 году трудоустроено 5303 учащихся и незанятых подростков, обратившихся в центры занятости на созданные рабочие места и свободные вакансии. Особое внимание уделяется подросткам из числа членов семей безработных, состоящих на учете в КДН и ЗП, органах внутренних дел, подростков из многодетных и неполных семей, детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Всего трудоустроено 3464 несовершеннолетних, находящихся в трудной жизненной ситуации.

Администрацией г. Мурманска принято постановление К 40 от 15.03.2008 г. « О дополнительных гарантиях занятости молодежи города Мурманска в 2008 - 2009 годах». Постановлением устанавливается квота рабочих мест для приема молодежи до 18 лет на предприятия, в учреждения, находящиеся в муниципальной собственности и на бюджетном финансировании, в размере 1% годовой среднесписочной численности работающих. Выделено из городского бюджета на заключение договоров для компенсации работодателям расходов на эти цели 758,3 тыс. рублей. Заключение договоров в соответствии с постановлением возложено на МУ «Комплексный Центр социального

обслуживания молодежи». За истекший период были трудоустроены 54 несовершеннолетних гражданина, было заключено 11 договоров. Продолжено формирование «Банка молодого специалиста», в картотеку которого за отчетный период включено 67 кандидатов.

С 2007 года в г. Мончегорске началась реализация муниципальной Программы «Занятость молодежи на 2007 — 2010 годы».

Целью программы является реализация государственной молодежной политики в сфере занятости на территории г. Мончегорска, которая направлена на:

- расширение масштабов работы по профессиональной ориентации, социально - трудовой адаптации и содействию занятости молодежи;
- повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы;
- развитие системы профессионального обучения, переобучения, переподготовки кадров;
- информирование молодежи о ситуации на рынке труда и услугах предоставляемых ЦЗН г. Мончегорска.

За отчетный период из числа молодежи в возрасте от 16 до 29 лет трудоустроено 246 человек. В центре занятости организована работа по профилированию молодых безработных граждан, специалистами ЦЗН г. Мончегорска оказаны профориентационные услуги 793 гражданам в возрасте от 14 до 29 лет, из них 562 учащимся образовательных учреждений. На реализацию данной программы в 2008 году израсходовано из средств местного бюджета 2579,6 тыс. рублей.

В рамках региональной целевой программы «Молодежь Мурмана» на 2008-2010 годы принято постановление Правительства Мурманской области К 144-ПП от 27.03.2008 года «Об организации временной занятости выпускников учреждений профессионального образования — «Молодежная практика». Утверждено Положение об организации временной занятости выпускников учреждений профессионального образования — «Молодежная практика».

В 2008 году трудоустроено 62 выпускника учреждений профессионального образования по программе «Молодежная практика».

Основные специальности по которым были трудоустроены безработные выпускники в период участия в программе: бухгалтер, экономист, юрисконсульт, специалист по связям с общественностью, дизайнер, менеджер, биолог и другие.

Израсходовано средств областного бюджета 1,0 млн. рублей. Средний период участия в программе составил 2 месяца.

Итак, надо отметить, что проблемы рынка труда молодежи являются составной частью социально-трудовой сферы, объединяющей обширную область экономической теории и практики регулирования трудовых

процессов демографии, социологии труда, вопросов предпринимательства и т.п. в современной экономике.

### **Список литературы:**

1. Л. А. Костин. Проблемы экономики труда. Избранное: В 2т. – М.: АТ и СО, 2005.
2. Якимов В.Н., Гугкаева И.Б. «Занятость населения (теория и механизмы управления в регионе). Монография. – М.: Национальный институт бизнеса. 2006. – 245 с.
3. Отчет УГСЗН МО «Об осуществлении органами государственной власти Мурманской области переданных полномочий РФ в области содействия занятости населения».
4. По материалам интернет-статей.

## **Региональная энергетическая безопасность: основные угрозы и пути их противодействия. Разработка модели составления перспективной энергетической программы региона**

**Сидоренко М.Е.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета и аудита»*, e-mail: [sidorenkome@mail.ru](mailto:sidorenkome@mail.ru))

**Annotation:** In given article it is told about an urgency of maintenance of regional power safety and the threats arising in modern economic conditions. The algorithm of working out of model of drawing up of the perspective power program of region with a view of an energy effective utilization is in detail described.

В наши дни чрезвычайную актуальность приобретает задача обеспечения энергетической безопасности. Необходимость ее решения вызвана, прежде всего, напряженностью топливно-энергетического баланса субъектов РФ, в большинстве своем энергодефицитных, старением и нарастанием физического и морального износа оборудования, ограничением объемов реконструкции и развития основных фондов ТЭК, суровыми климатическими условиями большей части субъектов РФ.

Энергетическая безопасность Северо-Западного региона, как и всей Российской Федерации, — это комплексная система задач, состоящая из трех равнозначных крупных элементов:

1. обеспечение надежного топливо- и энергоснабжения;
2. обеспечение надежности и пожаробезопасности энергоустановок;
3. обеспечение эффективности энергоиспользования.

Весьма укрупненно решение проблемы обеспечения надежного энергоснабжения требует:

- надежности и гарантированности внешних поставок энергоносителей;
- надежности и устойчивости энергогенерирующих объектов (в том числе автономных источников);
- обеспечения резервирования поставок топлива, электрической и тепловой энергии;
- резкого улучшения состояния электрических и тепловых сетей;
- постепенного сокращения потребления ископаемых видов топлива, в первую очередь нефти и газа, и расширение использования атомной энергии, а также возобновляемых и нетрадиционных источников энергии и топлива.

В Энергетической стратегии России на период до 2020 года развитие альтернативных видов энергии и топлива (ветроэнергетика, гидравлическая энергия малых рек, биоэнергетика, геотермальная энергия, энергия, вырабатываемая на водородном топливе, каменный и бурый уголь, торф, горючие сланцы) декларируется как один из важнейших государственных приоритетов. [2]

Важным фактором решения проблемы надежности и пожаробезопасности энергоустановок (некоторые угрозы и последствия приведены в таблице) является проведение энергетических аудитов энергоснабжающих и энергопотребляющих объектов и разработка технологически) регламентов обслуживания энергоустановок.

<b>Угрозы</b>	<b>Последствия</b>
Низкий технический уровень и качество оборудования, низкое качество строительно-монтажных, ремонтных работ и эксплуатации, недопустимо высокий уровень износа оборудования.	—Рост количества, объемов и последствий аварий и технологических нарушений и ремонтных затрат. —Рост объемов недоотпуска энергоресурсов и экономических последствий аварий и технологических нарушений.
Отсутствие владельцев электрических и тепловых сетей и установок (бесхозные)	— Отсутствие ответственных за техническое состояние объектов и увеличение количества отключений
Нерациональное размещение производительных сил, приводящее к неуправляемой концентрации производства	—Увеличение доли неоптимальных, аварийно-вынужденных решений. —Рост количества каскадных (цепных) аварий
Снижение технической безопасности ТЭК.	— Перспектива лавинообразного выхода из строя энергетического оборудования, отработавшего свой ресурс.

Повысить эффективность энергоиспользования можно на основе комплексного системного подхода, включающего проведение энергетических обследований для определения эффективности энергоиспользования и потенциала энергосбережения, разработку программы мер по повышению эффективности энергоиспользования, внедрение системы энергетического менеджмента, реализацию программы, мониторинг и подтверждение размера реализованного энергосбережения.

В Энергетической стратегии России на период до 2020 года сказано о необходимости составления региональных энергетических программ. [3] Каждый регион России имеет свои особенности и возможности обеспечения топливно-энергетическими ресурсами. Учет этих возможностей, экономически обоснованная приоритетность использования различных



видов топлива в перспективе, оценка экономической эффективности внедрения энергосберегающих технологий во всех секторах экономики региона — основа методического составления и реализации региональной энергетической политики.

Составление перспективных региональных энергетических программ в значительной степени зависит от:

- исходного состояния регионального ТЭК;
- прогнозирования множества факторов, влияющих на экономически обоснованную приоритетность использования различных видов топлива в перспективе;
- внедрения энергосберегающих технологий;
- привлечения инвестиционных средств для развития регионального топливно-энергетического комплекса;
- разработки нормативно-правовой базы, энергосбережения и т.д.

Это особенно актуально при неоднозначных прогнозах изменяющихся цен на топливно-энергетические ресурсы, развития региональной экономики, экономической ситуации в регионе и в России в целом.

При разработке региональной энергетической программы необходимо опираться на основные принципы системного анализа, а именно конечной цели, единства, связанности, модульного построения, иерархии, функциональности, развития, децентрализации и неопределенности.[1]

Исходя из перечисленных принципов, составление региональной энергетической программы на конкретный период времени предлагается выполнить, основываясь на следующих двух моделях:

1. модели исследования фактического состояния регионального топливно-энергетического комплекса и эффективности использования ТЭР в регионе;
2. модели разработки перспективной региональной энергетической программы региона.

Модель исследования фактического состояния регионального топливно-энергетического комплекса и эффективности использования топливно-энергетических ресурсов включает в себя следующие основные блоки: сбор исходных данных; оценку энергоемкости продукции и приоритетности использования топливно-энергетических ресурсов при производстве продукции; составление исходного баланса ТЭР региона; исследование влияния ТЭК и других секторов экономики на существующее экологическое состояние региона; разработку мероприятий и рекомендаций по энергосбережению и снижению вредных выбросов; исследование состояния и разработку рекомендаций по повышению эффективности инвестиционной политики, нормативно-правовой базы рынка ТЭР в регионе, экологической нормативно-правовой базы.

Модель разработки перспективной региональной энергетической программы включает в себя работы, которые выполняются в два этапа: подготовительный и расчетно-аналитический.

На подготовительном этапе формируются цели и задачи энергетической программы региона. На основе данных о сценариях развития предприятий региона на перспективный период составляются прогнозы объемов производства и потребления ТЭР в целом по региону, цен на ТЭР в регионе и стоимости доставки их до потребителей, использования различных видов ТЭР в регионе.

На расчетно-аналитическом этапе разрабатываются сценарии развития топливно-энергетического баланса по секторам экономики и в целом по региону, на основе которых формируются программы перспективного развития и технического перевооружения регионального ТЭК; регионального рынка ТЭР и государственного контроля за его развитием; по снижению вредных выбросов предприятий ТЭК; по инвестиционной и тарифной политике; нормативно-правовой базы развития регионального ТЭК, направленной на эффективное управление и реализацию энергетической программы.

Исходя из сформулированных целей, предлагается следующая последовательность разработки перспективного регионального топливно-энергетического баланса.

1. На основе исходного нормативного теплопотребления и расчета прироста потребности в тепловой энергии определяется перспективная потребность в тепловой энергии.

2. Составляется прогноз цен на различные виды топливных ресурсов и оценивается эффективность их использования в муниципальных котельных.

3. Рассчитывается перспективная потребность в различных видах топливных ресурсов.

4. Выполняются расчеты топливной составляющей себестоимости тепловой энергии для различных видов топливных ресурсов и прочих составляющих тепловой энергии.

5. Рассчитывается себестоимость тепловой энергии для различных видов топливных ресурсов.

Разработка перспективного топливно-энергетического баланса позволит решить стратегическую задачу — выявить экономически обоснованную приоритетность использования различных видов топлива, а также определить основные организационные, технологические и нормативно-правовые направления развития региональной энергетики, в том числе по созданию:

1. перспективных планов реконструкции котельных и строительства новых энергоисточников, а также установлению для них видов сжигаемого топлива;

2. перспективных планов развития региональных топливодобывающих предприятий, которые создадут новые рабочие места, укрепят экономическое положение и энергетическую безопасность области;

3. расчетов перспективной потребности финансовых средств областного и местных бюджетов на приобретение топлива для муниципальных котельных, а также для технического перевооружения и развития регионального топливно-энергетического комплекса;

4. перспективных планов снижения выбросов углерода и других вредных веществ. Это будет основой для привлечения экологических инвестиций и планирования мероприятий по снижению экологической нагрузки при использовании ТЭР;

5. прогноза изменения тарифов на тепловую и электрическую энергию в Ленинградской области;

6. нормативно-правовой базы по развитию регионального топливно-энергетического комплекса и т.д.

Разработанная модель составления перспективной региональной энергетической программы позволяет ускорить ее разработку и может быть рекомендована к использованию в топливно-энергетических комплексах многих регионов.

#### **Список литературы:**

1. Ершов Ю.А. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года: плюсы и минусы новой энергетической политики РФ. *Внешнеэкономический бюллетень*, № 3, с.16-24, 2004.
2. Кузнецов А.В., Магазинник Л.Т. Повышение эффективности управления режимами потребления электрической энергии. *А.В. Кузнецов, Л.Т. Магазинник. – М.: Энергоатомиздат*, 103 с., 2006.
3. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года. Утверждена распоряжением правительства РФ от 28 августа 2003 года. № 1234-Р.

## Север – потенциальный ресурс России

Соловьева Т. И. (МГТУ, канд. ист. наук, доцент)

**Аннотация:** В статье показана роль северных регионов в возрождении России, отмечено особое место Кольского края.

На основе анализа истории колонизации Мурмана с древнейших времен до постсоветского периода сделан вывод о закономерности освоения и развития края. При востребованности Мурмана его освоение стало возможным лишь при радикальной социальной политике и прогрессивной демографической характеристике.

В статье определены основные приоритеты оздоровления экономики РФ и роль Северных регионов в этом процессе.

Ликвидация СССР и нарушение экономических связей между регионами, наличие некоторых негативных моментов накануне перехода России к рынку привели к глубокому кризису в сфере всех общественных отношений. Восстановление экономического потенциала страны в этих условиях, как отмечал Президент РФ в очередном Послании к Федеральному Собранию, без взвешенной социальной политики и прогрессивного демографического процесса, оказывается невозможным.

Современная демографическая история России началась на рубеже 50–60-х годов прошлого столетия, когда страна вступила в относительно "спокойный" период – без войн, массовых репрессий, эпидемий и других катастрофических явлений. Демографические изменения в этот период носили эволюционный характер и определялись исключительно перестройкой демографического поведения.

Однако в это время нарастало действие глобальных факторов. Общих всем развитым странам, которые в своей совокупности обуславливают неизбежное наступление демографического коллапса независимо от конкретной социально-экономической конъюнктуры в той или иной стране.

С конца 1992 года в России началась депопуляция. За период 1992–2000 годов население России сократилось на 3,5 млн человек, при этом "естественная" убыль населения составила 6,8 млн человек (1, с. 19). В среднем число жителей России, отмечал В. В. Путин в очередном Послании Федеральному Собранию, ежегодно становится меньше почти на 700 тыс. человек.

Депопуляция затронула в разной степени всю территорию страны и почти все этнические группы. Ее причины, во-первых, связаны с низкой рождаемостью. Снижение рождаемости имело место в 78 субъектах РФ.

Во-вторых, с высокой смертностью. Ее рост отмечен в 47 субъектах РФ.

Тревожным является то, что идет нарастание смертности среди лиц трудоспособного возраста, 80 % среди них – мужчины. Уровень смертности мужчин выше, чем женщин в 3,8 раза и в 2–4 раза выше аналогичного показателя в европейских странах.

"Естественная" убыль частично компенсируется положительным сальдо миграции. Но уровень миграционного прироста постоянно сокращается.

Численность населения России и дальше будет сокращаться. Все имеющиеся прогнозы дают удручающую картину. Уже в 2040 году население страны будет составлять 107,7 млн человек, а данная ситуация "может расцениваться как геополитическая, экономическая и социальная катастрофа" (2, с. 27–29).

Одной из причин депопуляции является крайне низкий уровень жизни в России по сравнению со странами Запада. В России реальный валовой внутренний продукт на душу населения в так называемых ППС долларах в три-четыре раза меньше, чем в США, странах Западной Европы и других развитых странах (3, с. 57–58).

Одним из кардинальных путей вывода России из создавшегося положения является возрождение ее экономического потенциала. Решение этой проблемы министр регионального развития Владимир Яковлев связывал с активным развитием северных регионов страны. В одном из своих выступлений он отметил, что разведанных природных ресурсов в России осталось на 10–15 лет. В силу этого необходимо активизировать их изыскания в районе Севера страны (4, с. 3).

Мурманская область среди северных регионов занимает одно из первых мест. Она входит в первую десятку регионов страны. Экономическую ситуацию в области во многом определяли и будут определять базовые отраслевые комплексы: горнопромышленный, топливно-энергетический, рыбопромышленный и транспортно-коммуникационный.

Горнопромышленный комплекс области обеспечивает значительную часть потребности России в фосфатных рудах (100 %). Флогопите и вермикулите (80–90 %), бадделите (100 %), в нефелиновом и керамическом сырье (по 35 %), железном концентрате (8,5 %), в никеле, меди, кобальте, ниобии, тантале, редкоземельных металлах.

Морской нефтегазовый потенциал Мурманской области является основным резервом для развития нашей страны в XXI веке. Выявление, изучение и освоение нефтяных и газовых месторождений должно стать

одним из важнейших стратегических направлений деятельности предприятий региона, обеспечивающих экономическое развитие страны и ее энергетическую безопасность.

Первоочередной задачей геологоразведочных работ в Баренцево море является подтверждение перспектив нефтегазоносности его Кольского участка.

Развитие нефтяной промышленности приведет не только к созданию новых предприятий, появлению новых рабочих мест, развитию порта и транспортных коридоров, но и к формированию сопутствующей и обеспечивающей инфраструктуры, социальной сферы и средств связи (5, с. 7).

Анализ истории развития Кольского края позволяет выявить важную закономерность – возможность использования его ресурсов оказывались лишь при наличии взвешенной социальной политики и, в ходе ее реализации, создания нормальной демографической ситуации.

Активизация населения края, как показывает его история, на протяжении всех веков была связана с двумя факторами – возрастанием востребованности края с учетом его местных климатических условий.

Активное освоение Мурмана берет начало с 1920 года с установления Советской власти. В январе 1921 года была четко определена политика государства относительно Кольского полуострова. В резолюции II уездной партийной конференции отмечалось: "Кольский полуостров с его незамерзающим портом, богатыми рыбными запасами и полезными ископаемыми может и должен стать важным экономическим районом страны" (7, с. 72).

Широкое освоение богатств края, начатое в годы первых пятилеток, с нарастающими темпами продолжалось в следующие годы. Об этом красноречиво говорят следующие данные. Так, в 1929 году капиталовложения в экономику края составили 5 млн руб., в 1930–1931 годы – 80 млн руб., в 1934 году – 127 млн руб., в 1935 – 230–240 млн руб. (8).

В послевоенный период Кольский край, залечив раны войны, превратился в один из развитых культурных и социально-экономических центров страны, житницей рыбодобычи, воротами Северного Морского пути, форпоста страны на его Северо-Западных рубежах, кузницей высококвалифицированных кадров для рыбной отрасли народного хозяйства.

Переход на путь рыночного реформирования прервал поступательное развитие Кольского края. Кризисные явления, возникшие в стране, в более обостренном виде проявились в нашем регионе.

Суммарно за последние 16 лет потери населения составили 326,9 тыс. человек, или 27,4 %.

Серьезное влияние на характеристику прироста населения оказывает миграция. Наиболее значительные потери понесли Терский, Ловозерский, Ковдорский и Кольский районы, а также г. Мурманск (2,5 тыс. человек, или 7,7 %).

**Основные характеристики миграции населения Мурманской области, 2001–2005 гг. тысяч человек**

	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Прибыло	17,7	16,5	17,3	16,6	15,7
Выбыло	25,7	24,7	24,1	21,5	20,8
Миграционный прирост, убыль (-)	-8,0	-8,2	-6,7	-4,9	-5,2
Объем миграции (сумма прибытий и убытий)	43,4	41,2	41,4	38,0	36,5
Моложе трудоспособного возраста	15,6	16,3	15,0	14,1	13,7
Трудоспособного возраста	74,3	75,2	76,8	76,2	77,2
Старше трудоспособного возраста	10,0	8,5	8,2	9,7	9,0
<b>Прибывшие – всего</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Моложе трудоспособного возраста	15,2	14,4	13,6	12,8	12,9
Трудоспособного возраста	72,2	70,8	73,2	74,9	75,3
Старше трудоспособного возраста	12,5	14,8	13,2	12,2	11,8
<b>Выбывшие – всего</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Следующей причиной сокращения численности населения явилась естественная убыль. Самый высокий показатель зафиксирован в 2003 году (3,6 тыс. человек). В 2005 году на долю миграционной убыли приходилось около двух третьих (61,4 %) всех потерь населения.

Негативно влияло на численность населения области возрастание смертности. В 2005 году число умерших превысило число родившихся на 3,2 тыс. человек, или в 1,4 раза.

Таким образом, в области сохраняется тенденция сокращения численности населения. Это происходит за счет внешней миграции и естественной убыли. В связи с интенсивным оттоком лиц трудоспособного возраста в области ухудшается демографическая структура населения.

Согласно прогнозу федеральной службы государственной статистики, численность населения области сократится на 105,8 тыс. человек и составит 750,0 тыс. человек, т. е. В среднем численность населения ежегодно будет сокращаться примерно на 13,6 тыс. человек.

В настоящее время главная забота у жителей края одна – как можно быстрее перейти от стабилизации социально-экономической ситуации на Кольском Севере, в России к экономическому росту. Реализация этой задачи связана с выполнением важного документа "Стратегии экономического развития Мурманской области на период до 2015 года", утвержденная постановлением Правительства Мурманской области от 20.12.2001 г. № 251-ПП, которая содержит основные приоритеты экономической политики региона, связанные с обеспечением устойчивого развития базовых отраслей области, и как следствие – с повышением качества жизни населения (5, с. 3).

Реализация этой программы напрямую связана с необходимостью взвешенной социальной политики по отношению к северным регионам, которая должна обеспечить прогрессивную демографическую ситуацию в стране в целом и в районах Крайнего Севера.

Однако в пореформенной России наблюдается переход к устойчивой тенденции сокращения финансирования в развитии регионов Севера страны.

С 2001 года началось формирование государственной политики в отношении Севера.

Резко изменяется характер политики государства относительно развития северных регионов. Становление неолиберальной модели государственной политики предусматривает так называемое точечное освоение природных ресурсов Севера. Принципы неолиберальной модели изложены в "Программе развития России до 2010 г."

Ее отличительные особенности:

- сокращение государственных льгот Севера и сохранение их в бюджете лишь в арктической зоне;
- минимальный уровень государственного протекционизма на Севере, значительное сокращение федеральных обязательств по возмещению удорожания функционирования систем жизнеобеспечения, производства и транспортных инфраструктур;
- привлечение финансовых ресурсов компаний и корпораций на Севере к решению проблем программы переселения.

Таким образом, в настоящее время устранено понятие Севера как единой микроэкономической зоны, а есть северные районы субъектов федерации. В этой связи в 2001 году упразднен Государственный Комитет по делам Севера при Правительстве РФ. Вместо него создан комитет по делам Севера в министерстве экономического развития и торговли РФ, который занимается делами Севера. Главным направлением его деятельности является:

- кредитование грузов в районы с ограниченным сроком завоза;
- реализация программ социально-экономического развития малочисленных народов Севера;



- развитие инфраструктуры оборонного комплекса и пограничной службы в арктических районах, гидрологические исследования Арктики;
- финансирование переселения из бесперспективных поселений Севера.

Данный подход к проблеме Севера не только ставит под угрозу развитие его регионов, но и возрождение экономики России, лишая ее необходимых сырьевых ресурсов. В настоящее время идет активный отток населения трудоспособного возраста из северных районов страны. Без финансовой поддержки эти регионы не обеспечат пополнение сырьевых ресурсов, что больно ударит по экономике, поставит под угрозу реализацию программы возрождения России.

Против политики свертывания государственного протекционизма относительно северных субъектов федерации выступили – Комитет по делам Севера, Государственная Дума и Совет Федерации. Выдвинуты предложения о принятии ФЗ прямого действия для реализации модели активного протекционизма на Севере. Наряду с этим рекомендовано принятие Закона РФ "О районировании Севера Российской Федерации"<sup>2</sup>, в который необходимо проранжировать по комфортности проживания и определения регионального коэффициента удорожания жизни населения, определить Федеральный стандарт и развитие систем жизнеобеспечения, развитие социальной сферы.

Выдвигаемый тезис о том, что Россия пока не готова к настоящей региональной политике из-за отсутствия необходимых финансовых ресурсов, несостоятелен. Бедственное положение в стране с сокращением рождаемости и рост смертности ставит Россию перед катастрофой – угрозой исчезновения русского народа как этнической общности.

В связи с этим в очередном Послании Президента России Федеральному Собранию (10 мая 2006 г.) были определены меры, направленные на поступательное развитие демографического процесса в РФ. В послании затронуты проблемы, касающиеся роста рождаемости, помощи семье<sup>5</sup>, укреплению здоровья населения (10, с. 1–3). Однако без протекционизма относительно Севера реализация его сырьевых ресурсов окажется несостоятельной.

Поэтому следует вернуться к восстановлению активной политики протекционизма по отношению к Северу, где Мурманская область занимает одно из ведущих мест.

### **Список литературы:**

1. Демографический ежегодник РФ. М., 2001.
2. Ермаков С.П. Общие тенденции, региональные особенности и долгосрочный прогноз последствий депопуляции в России // Демографические проблемы и семейная политика: региональные

- проблемы. Материалы научно-практической конференции (Липецк, сентябрь 1999 года) / Отв. ред. А.И. Антонов, В.И. Медков. М., 1999.
3. Гранберг, А.Г. Региональная экономика и региональная наука в России // Регион. Экономика и социология. – 2004. – № 1.
  4. Владимиров, Д. Север просит денег: Полярным регионам обещали помочь // Российская газета. – 2–4. – 17 нояб.
  5. Ушаков, И. Ф. Кольская земля : Очерки истории Мурманской области в дооктябрьский период / под ред. И.П. Шаскольского. – Мурманск : Кн. Изд-во, 1972.
  6. Очерки истории Мурманской организации КПСС / Отв. ред. Ю.Н. Климов. – Мурманск : Кн. изд-во, 1969.
  7. Архив Кольского филиала АН СССР. Ф.-1, оп. 5, ед. хр. 62.
  8. Социально-экономическое положение Мурманской области и тенденции ее развития. – Мурманск, Бенефис 0, 2006.
  9. Харитонова, В. М. Трансформация государственной социально-политической политики на Севере / В.М. Харитонова, И.А. Важина // Регин. Экономика и социология. – 2004. – № 2.
  10. Послание Президента России Владимира Путина Федеральному Собранию РФ // Российская газета. – 2006. – 11 мая.

## Специфика ростовского рынка строительного дизайна

**Терехова Е.В.** (г. Ростов-на-Дону, ИАрХИ ЮФУ, кафедра «Менеджмента в градостроительстве, архитектуре и искусстве», e-mail: ket-tere@bk.ru)

**Annotation:** The market analysis of constructin design businesses in Rostov-on-Don in 2008 has revealed the growth of designing services sale for 25-40% a year; the growth of designing companies number for 44,4%; the profit of the sector usinneses on average has growth for 37,0%, and cost of works and services – only for 27,0 %.

По оценкам экспертов, ростовский рынок архитектурно-дизайнерской деятельности постепенно приобретает цивилизованную форму и структуру, свойственную не только России, но и развитым странам.

Архитектурно-дизайнерская сфера в Ростове-на-Дону объединяет более 100 предприятий. В сфере строительного дизайна в Ростовской области, в целом, сохраняется позитивная тенденция развития: динамика продаж, по сравнению с 2007 годом, составила 140,6%, что свидетельствует о высокой привлекательности данной сферы деятельности; объем прибыли организаций строительного дизайна увеличился на 37,0%. Цена услуги зависит от запросов заказчика; в среднем по городу стоимость дизайн-проекта составила 671,42 руб./м<sup>2</sup>, что по сравнению с 2007 годом больше на 6,7%. Более половины (57,8%) организаций строительного дизайна имеют стабильное финансовое положение, у более трети (37,8%) организаций деятельность носит сезонный характер.

Анализ рынка организаций строительного дизайна Ростовской области в 2008 году выявил рост:

- объема реализации дизайн-услуг в Ростове-на-Дону на 25-40%;
- численности дизайнерских организаций на 44,4%;
- прибыли организаций сферы строительного дизайна на 37,0%;
- стоимости работ (услуг) на 27,6%.

Потребителями услуг строительного дизайна являются как физические (51,5%), так и юридические лица (48,5%), причем среди юридических лиц на коммерческие организации приходится 32,4%, а на государственные предприятия - 16,1%.

Среди дизайн-услуг сферы строительного дизайна наиболее распространенной является дизайн интерьера, востребованность данной услуги составляет 66,7% от общего числа предложений. Далее распределение выглядит следующим образом: дизайн архитектурной среды – 14,0%, городской дизайн – 12,3%, и ландшафтный дизайн, как

самый молодой вид дизайна в Российской Федерации, насчитывает -9,0%.

По уровню сложности деятельности дизайн-организации представлены в виде:

- крупных системных объектов;
- единичных технически сложных и/или простых объектов городского и ландшафтного дизайна;
- единичных технически сложных и/или простых объектов дизайна интерьера и экстерьера.

В целом только 15,6% дизайн-организаций выполняют проекты крупных системных объектов, 24,4% - практикуются на объектах городского и ландшафтного дизайна, а подавляющее большинство архитектурно-дизайнерских организаций (77,3% выборочной совокупности), сосредоточили свои усилия на выполнении проектов дизайна интерьера.

Оптимальная численность штатных сотрудников организаций сферы строительного дизайна составляет, по данным опроса, до 10 человек. При этом более 77,8% организаций постоянно прибегает к услугам внештатных сотрудников.

Для организаций данной сферы характерна локальная конкуренция. Только 28,9% выборочной совокупности отметили, что их деятельность приходится на весь Южный Федеральный округ, остальные 71,1% действуют лишь в пределах Ростовской области.

Организации сферы строительного дизайна представлены разнообразными формами специализации: от сверх узкой и до сверх смешанной специализаций. Основным элементом выступает дизайн-проектирование. Самой распространенной является группа с узкой формой специализации (более 62% от выборочной совокупности). Для организаций данного вида характерно не более двух направлений деятельности и, как правило, основная деятельность заключается в разработке дизайн-проекта интерьера, а дополнительным направлением выступает либо текстильный дизайн, либо дизайн мебели, либо различного рода отделочные работы. Также, при узкой форме специализации выделяют организации, занимающиеся различными вариациями городского и ландшафтного дизайна.

Почти треть организаций выборочной совокупности представляют группу со средней формой специализации (29%). Для них характерной особенностью является более широкий спектр предоставляемых услуг и работ, как правило, до 4 направлений деятельности. Эти организации подразделяются на две подгруппы: первая подгруппа, в основном, занимается дизайном внутренней среды зданий и сооружений со всеми сопутствующими работами; деятельность второй подгруппы нацелена на внешнюю архитектурную среду.

Самой малочисленной группой (9%), действующей на данном

рынке, является группа организаций, оказывающих самый широчайший спектр услуг в области дизайна.

Внутри каждой группы организаций сферы строительного дизайна постоянно борются за потребителя. Конкуренция между организациями происходит как внутри группы, так и за ее пределами.

В целом, руководители организаций отмечали проблемы, с которыми им постоянно приходится сталкиваться в процессе функционирования. К ним относятся: высокий уровень налогов, зависимость от поставщиков, расхождения между желаниями и возможностями клиента, недостаток смежных специалистов, длительные процессы согласования проектов, недостаточная квалификация персонала и нехватка кадров.

При более детальном анализе исследуемой совокупности архитектурно-дизайнерских организаций для каждой группы были выявлены следующие проблемы:

1. Для организаций с широкой формой специализации основные проблемы заключаются в административном управлении, планировании рабочего процесса.
2. Для организаций со средней специализацией – процессы согласования проектов как с заказчиками, так и с соответствующими службами; объемы работ; жесткая конкуренция.
3. Для организаций с узкой формой специализации характерны проблемы следующего свойства: сильная зависимость от поставщика, которая проявляется в стоимости и качестве поставляемых материалов (товаров), а также в сроках поставок.

Для всех трех групп общими трудностями являются взаимоотношения с клиентами (т.е. несоответствие желаний заказчика его возможностям), и недостаток квалифицированных кадров.

В результате опроса руководители и ведущие специалисты организаций сферы строительного дизайна выделили и факторы успеха для каждой группы:

1. Для организаций с широкой формой специализации факторами успеха являются: профессионализм сотрудников; знание рынка, современных технологий и материалов; возможность реализации концепций; наличие успешно выполненных проектов.
2. Для организаций со средней формой специализации отмечены следующие факторы успеха: профессионализм сотрудников и слаженность команды проекта; участие в конкурсах, выставках, постоянная реклама; предоставление комплекса услуг; индивидуальный подход.
3. Для организаций с узкой формой специализации факторами успеха выступают: креативные идеи; высокое качество сервиса; талант руководителя; современное оборудование.

Одним из факторов, способствующих развитию сферы строительного дизайна, является качество жилья: как старый фонд,

требующий улучшения и перепланировки, так и вновь строящееся жилье, не отвечающие современным требованиям качества. В связи с этим основными объектами дизайн-деятельности выступают жилые здания и помещения (81,8% от общего объема выполненных проектов).

Также респонденты отметили факторы, которые, по их мнению, сдерживают развитие сферы строительного дизайна. Основными факторами являлись: недостаток квалифицированной рабочей силы (37,8%), высокий уровень налогов (33,3%), неплатежеспособность покупателей (26,7%), высокая стоимость сопутствующих товаров и услуг (24,4%), жесткая конкуренция (22,2%).

Зарубежная практика показывает, что с решением данных проблем успешно справляются отраслевые профессиональные организации. В настоящее время только 26,7% дизайн-организаций состоят в Ростовском отделении Союза Дизайнеров России, являющегося аналогом европейских отраслевых ассоциаций дизайнеров.

Наиболее яркими представителями предприятий с широкой формой специализации являются: ООО ПКФ «Коблитз Делла Валентина», ООО «АрхиТектонПроект», ГК «База».

Группу со средней специализацией возглавляют: «Design Décor», Цветочный бутик «Vesna», ООО «PRO Дизайн», ООО «Дизайн-Стиль», ООО «M1:1», ООО «СК «Стройконструкция», Дизайн-студия «Art», ТГ «ОпАрт», «Декоратор», ООО «Архитектор», ООО «АДВ-Групп».

Представляют группу с узкой формой специализации следующие организации: Представительство «Арбен», Студия дизайна «Арлан декор», ТО «Новая Раса», АБ «Проект», ООО АМ Благородова В.В., ООО «Абрис», «Арт-новд», Топ Декор, ООО «Клиффорд», ООО «Альянс».

Среди методов подачи эскизных и технических дизайн-проектов лидирует компьютерная графика, далее следует комбинированный метод представления дизайн-проекта, то есть сочетание ручной графики с использованием последних достижений компьютерных технологий – 30,2%; на дизайн-проекты, выполненных «вручную» приходится 18,6%. Как правило, такая работа требует высокого профессионализма дизайнера и стоит значительно дороже, но и уровень данного дизайн-проекта значительно выше, чем аналогичный дизайн-проект, выполненный с использованием какой-либо машинной техники.

Диагностика рынка строительного дизайна выявила тенденции роста данной сферы деятельности. В настоящее время в Ростове-на-Дону официально действует более 100 организаций в данной области, и их количество постоянно растет.

## **Основные факторы, влияющие на уровень здоровья населения и медико-демографические индикаторы развития Мурманской области**

**Торопушина Е. Е.** (*Институт экономических проблем им. Г. П. Лузина  
КНЦ РАН, Апатиты*)

На уровень здоровья населения оказывают влияние многочисленные внешние факторы: экономические, социальные, экологические, институциональные, генетические и конституциональные особенности, эффективность функционирования системы здравоохранения. Однако до сих пор не до конца ясной представляется истинная роль и характер взаимодействия между этими факторами.

Различия в состоянии здоровья, наблюдаемые между странами, между регионами, между отдельными группами населения внутри страны/региона, позволяют сделать вывод о том, что большинство факторов, влияющих на здоровье, в т.ч. образ жизни, окружающая среда, эффективность здравоохранения, напрямую зависят от общего социального, экономического, политического развития.

Так, например, более высокий уровень ожидаемой продолжительности жизни, как правило, соотносится с размером дохода на душу населения. Такая взаимосвязь в основном проявляется посредством воздействия ВВП на: 1) уровень доходов бедной части населения и 2) государственные расходы на социальную сферу, в частности на здравоохранение.

Т.е. многое зависит от того, каким образом распределяется и используется экономическое благосостояние. Соответственно, наиболее успешно проблемы охраны здоровья решаются в социально сплоченных сообществах с высоким уровнем жизни граждан.

### **Социально-экономические факторы**

Та медико-демографическая ситуация, которая сложилась к настоящему времени и в Мурманской области и в стране в целом, является, в первую очередь, результатом социально-экономических трансформаций 1990-х гг. и в дальнейшем, в условиях экономической нестабильности, уровень здоровья населения только ухудшится. И здесь, одной из наиболее значимых проблем является бедность населения (несмотря на заметные достижения последних лет в ее преодолении, официальный уровень бедности в регионе превышает среднероссийский – 15,6% населения против 13,4% по РФ в 2007 г.). Бедность является и следствием низкого уровня здоровья, и его основным фактором, независимо от первопричины

(размер дохода, социально-экономическое положение, условия жизни, уровень образования). Бедность предопределяет более короткую ожидаемую продолжительность жизни, высокую младенческую смертностью, низкий уровень репродуктивного здоровья, высокий риск заражения инфекционными и неинфекционными болезнями, алкоголизм, наркоманию, самоубийства и т.д. Т.е. все те проблемы, которые сегодня характеризуют нашу медико-демографическую ситуацию.

В настоящее время основными медико-демографическими проблемами Мурманской области являются высокий уровень общей заболеваемости, высокий уровень смертности по всем определяющим классам причин. Показатель первичной заболеваемости населения выше среднего по стране (818,1 случаев на 1000 чел. против 763,9 по РФ в 2007 г.). В период 2000-2007 гг. наблюдался рост заболеваемости болезнями системы кровообращения, увеличение распространенности злокачественных новообразований, темп роста которой превышал средний по РФ в 2,7 раза. Особую тревогу вызывает высокая смертность людей в трудоспособном возрасте, особенно мужчин, что свидетельствует о низком уровне здоровья трудоспособного населения. В 2007 г. доля умерших в трудоспособном возрасте составила около 42% среди всех умерших. Смертность мужчин в трудоспособном возрасте примерно в 4 раза выше, чем у женщин.

Экономический кризис только усугубит ситуацию: безработица, низкий уровень доходов, дефицит личной безопасности, преступность, страх перед будущим, конфликты на работе и семейные неурядицы, нестабильность трудоустройства, социальное расслоение – в совокупности это приведет к резкому возрастанию проявлений психосоциальных стрессовых состояний. Социальное нездоровье населения продуцирует болезни сердца, проявляется в росте социальных аномалий и асоциального поведения: наркомании (особенно среди молодежи), алкоголизме, увеличении числа самоубийств.

### **Образ жизни**

В первую очередь необходимо остановиться на факторе питания. Расширяются масштабы проблем, связанных с избыточной массой тела и ожирением, что преимущественно объясняется гиподинамией и избыточной калорийностью питания. Ожирение сопровождается серьезными заболеваниями, такими как диабет и болезни сердечно-сосудистой системы.

Помимо этого, низкая культура потребления алкоголя, массовое курение, в том числе распространенное среди женщин и подростков, аборты вместо современных средств контрацепции – все это также важнейшие факторы, разрушающие здоровье.



В настоящее время происходит ухудшение ситуации по заболеваниям социального характера, особенно по заболеваемости ВИЧ – рост за 2000-2007 гг. в 6,6 раза (заболеваемость ВИЧ выше средней по РФ в 7,3 раза). Выросло число социальных аномалий и асоциального поведения: наркомании за 2005-2007 гг. в 2 раза (заболеваемость выше среднего по РФ в 2,1 раза), алкоголизма – в 1,5, а среди женщин – в 1,8 раз.

### **Политика в сфере охраны здоровья**

Система здравоохранения располагает ограниченными возможностями влиять на здоровье общества. Но проблемы, связанные со здоровьем жителей ухудшаются, если здравоохранение неспособно предоставить населению доступную и эффективную медицинскую помощь.

При этом одним из обязательных условий повышения доступности медицинских услуг является солидарность в вопросах финансирования здравоохранения, т.е. перераспределение финансовых средств между материально обеспеченными и социально незащищенными группами населения. К сожалению, сегодня принцип "справедливого финансирования", когда богатые платят за бедных, не соблюдается.

Несмотря на то, что потенциал системы здравоохранения Мурманской области в целом выше, чем в среднем по РФ (за счет его высокого уровня в г. Мурманск, Кировск), в большинстве муниципальных образований (территориальная дифференциация по обеспеченности основными ресурсами – до 3,8 раза) потенциал системы здравоохранения находится на невысоком уровне. Это свидетельствует о крайне низком уровне доступности медицинской помощи. Значительная доля жителей области оценивает уровень доступности услуг здравоохранения как низкое: по данным социологических обследований, лишь 29,5%<sup>6</sup> опрошенных в области удовлетворены уровнем доступности медицинских услуг. Качеством услуг здравоохранения удовлетворены около 60% опрошенных. Во многих муниципальных образованиях области обеспеченность врачами и средним медицинским персоналом, больничными койками находится на невысоком уровне, затруднено получение отдельных видов специализированной медицинской помощи. Многие медицинские учреждения из-за недостаточного оснащения ресурсами, уровня подготовки работников здравоохранения по современным подходам к диагностике, лечению и профилактике заболеваний не могут обеспечить должную доступность и качество диагностической и медицинской помощи.

---

<sup>6</sup> По данным социологического опроса населения (июнь 2008 г.) в рамках мониторинга общественного мнения населения Мурманской обл., регулярно осуществляемого ИЭП КНЦ РАН (2 раза в год, выборка более 1 тыс. чел.)

Проблему осложняет и недостаточно рациональная схема финансирования отрасли, основанная на дезинтеграции финансовых потоков по линии обязательного медицинского страхования, местных администраций и органов управления здравоохранением. К настоящему времени в существенной степени утрачена комплексность в системе охраны здоровья. Усилия разных ведомств, связанных с охраной здоровья жителей, оказались разъединенными.

### **Окружающая среда**

В Мурманской области, наряду с общими медико-демографическими тенденциями, характерными для страны в целом, имеются свои специфические особенности, определяемые, прежде всего, природно-климатическими условиями и экологической обстановкой.

В результате развития промышленности, в большинстве городов и районов области сложилась экологическая ситуация, характеризующаяся интенсивным загрязнением воздуха, водоемов и почв высокотоксичными вредными веществами. В то же время, например, даже незначительное загрязнение атмосферного воздуха проявляется в изменениях функции дыхания, росте уровня заболеваемости респираторными и сердечно-сосудистыми болезнями и показателей смертности.

Еще один фактор, непосредственно оказывающий влияние на здоровье – производственная деятельность. Степень такого влияния оценить довольно трудно, однако наше здоровье и благополучие во многом зависит от характера профессиональной деятельности. Последствия влияния производственных условий проявляется в нарушениях со стороны опорно-двигательного аппарата, психических расстройствах, сердечно-сосудистых и респираторных болезнях и раке.

В целом можно утверждать, что механизмы, обуславливающие влияние основных факторов на здоровье населения, носят комплексный характер. Соответственно, политика в сфере охраны здоровья должна носить комплексный, межсекторный характер. И субъектами политики в сфере охраны здоровья должны являться не только органы власти Мурманской области, но и представители государственных, муниципальных, частных, неправительственных общественных организаций, средств массовой информации, научных и образовательных учреждений и др.

Для оценки уровня достижения поставленных целей, управления этим процессом, для оценки эффективности используемых средств необходимо использовать индикаторы устойчивого развития.

Исходя из возможности получения информации, а также, учитывая основные факторы, влияющие на медико-демографические процессы, был определен базовый набор медико-демографических индикаторов,

включающий: ожидаемую продолжительность жизни; условный коэффициент депопуляции; младенческую смертность; долю ВВП/ВРП, затрачиваемую на здравоохранение; справедливость в отношении финансовых взносов.

При анализе индикаторов развития было проведено их сопоставление с пороговыми значениями<sup>7</sup>, т.е. с теми предельно-критическими величинами, несоблюдение значений которых приводит к формированию негативных тенденций.

Анализ медико-демографических индикаторов и их сравнение с предельно-критическими значениями (таблица), показал, что фактически все индикаторы в высокой степени не соответствуют своим предельно-критическим значениям.

Медико-демографические индикаторы, их динамика и предельно-критические значения, Мурманская область и РФ (2000 и 2007 г.)

Индикатор	Мурманская область		РФ 2007 г.	Предельно-критическое значение
	2000 г.	2007 г.		
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	64,5	66,7	67,5	76,7
мужчин	58,5	60,8	61,4	74,2
женщин	71,0	72,6	73,9	79,2
Условный коэффициент депопуляции (отношение числа умерших к числу родившихся)	1,35	1,13	1,3	1,0
Младенческая смертность на 1000 родившихся живыми	12,5	9,8	9,4	6,0
Доля государственных расходов на здравоохранение в ВВП/ВРП, %	2,7	3,4 <sup>1</sup>	3,6 <sup>1</sup>	8-10
Справедливость в отношении финансовых взносов	-	-	-	- / +
<sup>1</sup> 2006 г.				

*Источники:* 1. Медицинское обслуживание населения в Мурманской обл.: Стат.сб./Фед. служба гос.стат./Тер.орган Фед. службы гос.стат. по Мурманской обл. – Мурманск, 2006. – 69 с.; 2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008: Стат. сб./Росстат. – М., 2008. – 999 с.; 3. Социально-экономическое положение Северо-Западного

<sup>7</sup> Однозначного ответа на вопрос, – какими должны быть пороговые значения – до сих пор нет. В практике используются, как правило, обобщенные значения показателей развитых стран. Кроме того, мировой опыт показывает, что даже при существенном несоблюдении отдельных пороговых значений экономика некоторых стран стабильно развивается, причем темпами, превосходящими те страны, где эти пороговые значения соблюдаются

федерального округа в 2007 г.: Стат.сб./Фед.служба гос.стат. – М., 2008. - 74 с.

Так, младенческая смертность в Мурманской области выше предельно-критического значения в 1,6 раза. Условный коэффициент депопуляции также характеризуется уровнем выше критического значения, равного 1. Это свидетельствует об интенсивной депопуляции, вымирании населения в стране и Мурманской области. Более низкие коэффициенты депопуляции в области по сравнению с РФ объясняются более молодой возрастной структурой населения региона.

Ожидаемая продолжительность жизни населения на 10 лет ниже предельно-критического значения, принятого в мировой практике.

Государственные<sup>8</sup> расходы на здравоохранение ниже допустимых в 2,3 раза: в 2006 г. составили 3,4%<sup>9</sup> ВРП. Расходы консолидированного бюджета за 2000-2006 гг. увеличились с 13,0% до 19,1%, однако в 2007 г. снизились до 16,2%. Доля частных расходов в структуре общественных расходов за 2000-2005 гг. выросла с 26 до 30%.

Оценка состояния здоровья жителей области, позволяет сделать вывод о том, что уровень здоровья населения находится на невысоком уровне, что является сдерживающим фактором развития региона и в дальнейшем, в условиях экономической нестабильности, без адекватной политики в этой сфере, уровень здоровья населения только ухудшится.

К настоящему времени в области назрела необходимость проведения активной политики в сфере охраны здоровья. В качестве основных целей в деятельности органов государственной власти области должны выступать: 1) повышение уровня здоровья населения и 2) обеспечение высоких стандартов качества и доступности медицинской помощи на основе модернизации системы здравоохранения. Основные составляющие политики в сфере охраны здоровья, осуществляемой органами власти региона, должны включать следующие направления и комплексы мероприятий:

1) Повышение уровня здоровья населения. Для этого необходимо:

– проведение системных мероприятий, направленных на существенное сокращение распространенности основных факторов риска (высокого артериального давления, употребления алкоголя, наркотиков, табакокурения, нерационального питания, гиподинамии, небезопасного секса): развитие медико-санитарного просвещения; организация активной пропаганды здорового образа жизни; содействие активному укреплению

---

<sup>8</sup> Государственное финансирование системы здравоохранения осуществляется за счет средств государственного бюджета (федерального, регионального, местных) и средств ОМС. Частные расходы включают расходы на платные медицинские услуги, товары медицинского назначения, лекарственные средства, ДМС и пр. Общественные расходы - все государственные и частные расходы на здравоохранение

<sup>9</sup> Уровень государственного финансирования здравоохранения Мурманской области составляет около 60% от минимального размера финансирования, рекомендуемого ВОЗ (5-6% ВВП/ВРП)

здоровья; обеспечение здоровой и безопасной окружающей среды; повышение качества и безопасности потребительских товаров и услуг; сокращение числа рабочих мест с вредными и/или опасными условиями труда;

– обеспечение межсекторного и межведомственного подходов к вопросам повышения уровня здоровья населения: развитие механизмов социального партнерства власти, бизнеса и общества в вопросах охраны здоровья, повышения эффективности здравоохранения и решения экологических проблем; содействие развитию благотворительной деятельности; привлечение инвестиций бизнеса в здравоохранение; содействие активному участию неправительственных организаций и СМИ в вопросах охраны здоровья; реализация межсекторных программ, направленных на укрепление здоровья и профилактику заболеваний.

2) Обеспечение высоких стандартов качества и доступности медицинской помощи на основе модернизации системы здравоохранения, что предусматривает:

– осуществление комплекса мероприятий по повышению качества и доступности медицинской помощи. Для этого необходимо: значительное увеличение объемов государственного финансирования здравоохранения; повышение уровня обеспеченности ресурсами муниципальных учреждений здравоохранения; улучшение лекарственного обеспечения граждан в амбулаторных условиях; развитие первичной медико-санитарной, специализированной, высокотехнологичной и скорой медицинской помощи; организация отделений (коек) реабилитации, сестринского ухода, хосписов; развитие стационарзамещающих технологий, в т.ч. дневного стационара, стационара на дому и т.п.; оптимизация коечного фонда при сохранении доступности стационарного лечения; отвечающее современным требованиям медико-техническое оснащение стационаров и АПУ; содействие повышению профессионального уровня медицинских работников; повышение оплаты труда всех групп медицинских работников до среднего уровня по экономике области;

– совершенствование организационно-экономического потенциала здравоохранения, что предусматривает: развитие системы управления здравоохранением, ориентированной на кардинальное улучшение качества медицинской помощи и эффективное использование ресурсов здравоохранения; внедрение методов стратегического управления и методов анализа экономической эффективности медицинских программ и технологий; развитие телемедицинских технологий; подготовку и повышение квалификации организаторов здравоохранения по вопросам общественного здоровья и здравоохранения и стратегического управления; приведение численности и структуры медицинских кадров в соответствие с объемами деятельности персонала и перспективными задачами;

– усиление профилактической составляющей в здравоохранении, включая: обеспечение проведения иммунизации и диспансеризации населения, включая полную диспансеризацию детей и работающего населения; проведение системных мероприятий, направленных на существенное сокращение распространенности основных факторов риска нарушения здоровья, в т.ч. формирование эффективной системы профилактики факторов риска нарушения здоровья, особенно высокого артериального давления, алкогольной и наркотической зависимости, табакокурения; внедрение эффективных форм медико-санитарного просвещения жителей, в т.ч. организация на базе медицинских учреждений "школ здоровья".

## Теоретические основы исследования устойчивого развития региона

Хомяченкова Н.А. (г. Тверь, ТГУ, кафедра «Экономики», e-mail: [Nadin\\_Home@mail.ru](mailto:Nadin_Home@mail.ru))

**Annotation:** The concept of steady development and the possible ways of the realization of the concept of steady development at the regional level are examined. Purposes and need for the creation of the unique regional concept of the steady development are grounded.

Сейчас мировое сообщество столкнулось с серьезнейшими проблемами своего развития, среди которых наиболее остро стоит проблема экономического и экологического кризисов, имеющих серьезные негативные последствия как на микро- так и на макроуровне.

«Человечество переживает решающий момент своей истории. Мир столкнулся с проблемами усугубляющейся нищеты, голода, болезней, неграмотности и продолжающейся деградации экологических систем, от которых зависит наше благосостояние.»(8,с.4)

Человек, являясь биологическим видом, оторвался от природы, от своего естественного начала, запрограммировал себя на вечный успех. И тогда, когда лимит биосферы исчерпан, когда культурному и биологическому разнообразию грозит деградация на фоне глобальных экономических перемен, человек пришел к спасительной идее устойчивого развития.

Для анализа устойчивого развития, прежде всего, необходимо раскрыть содержание и сущность понятия «устойчивость».

Устойчивость системы - показатель, измеряющий способность системы сохранять движение по намеченной траектории (поддерживать намеченный режим функционирования) несмотря на воздействующие на нее возмущения. (3,с.293)

Устойчивость - одна из основных динамических характеристик системы, являющая собой свойство возвращаться в исходный или близкий к нему установившийся режим после выхода из него в результате какого-либо воздействия. Иначе говоря, под устойчивостью понимается реагирование на воздействия, которые могут быть компенсированы в определенных пределах.

Сегодня в центре внимания ученых стоят такие вопросы, как устойчивость экономических, социальных и природных систем.

Наиболее распространенное и общепризнанное определение устойчивого развития можно найти в докладе Международной Комиссии ООН (МКОСР) «Наше общее будущее» (1987 г.): «Устойчивое развитие -

это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. Оно включает два ключевых понятия:

- понятие потребностей, в частности потребностей, необходимых для существования беднейших слоев населения, которые должны быть предметом первостепенного приоритета;
- понятие ограничений, обусловленных состоянием технологии и организацией общества, накладываемых на способность окружающей среды удовлетворять нынешние и будущие потребности.» (4)

Во многих работах как отечественных, так и зарубежных ученых данное определение подверглось критике за существующую в нем нечеткость и неопределенность.

В понятие устойчивого развития, на наш взгляд, необходимо включить следующие положения:

1) сбалансированность экономики и экологии, т.е. достижение такой степени развития, когда население в результате своей производственной или иной экономической деятельности перестает разрушать среду обитания;

2) обеспечение максимального использования в интересах населения тех ресурсов, которые дает экономическое развитие;

3) решение задач, связанных с развитием не только текущих ситуаций, но и с ориентацией на перспективу и будущие поколения.

Таким образом, цель устойчивого развития – обеспечить здоровую, производительную жизнь в гармонии с природой ныне живущим и будущим поколениям на основе сбалансированного развития экономических систем, с учетом охраны (обогащения) культурного и природного наследия.

Согласно решениям ООН каждая страна должна разработать свой национальный план перехода на путь устойчивого развития. Большое внимание при этом уделяется применению этих принципов на местах, в регионах. Для того, чтобы подчеркнуть важность работы на местах, был сформулирован лозунг – «мыслить глобально, действовать локально».

Анализ регионального развития Российской Федерации свидетельствует о том, что необходим переход от нынешней «экономики использования ресурсов» к экономике их системного воспроизводства. «Естественной ареной такого воспроизводства служит территория. Следовательно, в экономической системе устойчивого развития роль ведущего звена должны играть не предприятия, а регионы как специализированные воспроизводственные системы»(5,с.332)

«Условие устойчивого регионального развития – не просто сохранение, выживание страны, а ее консолидация, укрепление как политической, так и социо-культурно-экономической общности, включая



определенное равенство возможностей и движение регионов пусть с разной скоростью, но в одном стратегическом направлении.» (5,с.298)

Существует мнение, что ни одна страна в мире не располагает такой совокупностью потенциальных предпосылок для успешного движения к устойчивому развитию, какие имеет Россия (богатство природных ресурсов, масштабы территорий, уровень развития базовых отраслей промышленности, колоссальный интеллектуальный и научный потенциал), что именно Россия должна заложить основы модели устойчивого мировой системы. (7,с.239)

Известна и прямо противоположная точка зрения, заключающая в том, что Россия еще не готова для перехода к устойчивому развитию, что ее экономические проблемы являются последствиями социалистической системы, а для перехода к устойчивому развитию необходима развитая рыночная экономика, развитой капитализм. (2)

К сожалению, сегодня регионы России не являются примером движения к устойчивому развитию вследствие существующего разрыва между номинальными и реальными приоритетами в решениях экономических, социальных и экологических проблем, а также социально- и экологически-ответственного бизнеса. Следует также отметить и тот факт, что формирование отечественной концепции устойчивого развития происходит на фоне нарастающего научного и технологического отставания, увеличения добычи многих невозобновляемых ресурсов, что ведет практически к полному истощению природного потенциала страны.

Необходимо констатировать, что переход России к устойчивому развитию требует тщательно скоординированных действий во всех сферах жизни российского общества, переориентации социальных, экономических и экологических институтов государства, формирование биосферного мышления.

Подытоживая все выше сказанное можно сделать следующие выводы:

- устойчивое развитие региона – это такое развитие, которое удовлетворяет потребности населения настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности и ведет к консолидации, укреплению как политической, так и социо-культурно-экономической общности регионов
- основой устойчивого развития является решение региональных и локальных проблем с учетом эколого-экономического развития территорий разных социального, экономического и экологического уровней с высокой степенью проявления техногенеза;
- устойчивое развитие регионов – это одно из условий преодоления межрегиональной дифференциации. «Переход от методов временного ослабления региональной дифференциации, базирующихся преимущественно на территориальном перераспределении ресурсов, к

методам, ориентированным на устойчивое региональное развитие с опорой, прежде всего, на собственные силы» позволит снизить очень высокую степень неоднородности развития субъектов РФ. (6,с.80)

- для эффективного достижения целей устойчивого развития необходимо объективно оценить ситуацию в местной экономике, социальной сфере и экологии, учитывать наличные ресурсы, выявлять сильные и слабые стороны территории – и в итоге принимать обоснованные управленческие решения.
- в условиях нарастающего социально-экономического кризиса и нестабильной политической ситуации каждой стране необходимо иметь свою во многом уникальную концепцию устойчивого развития. При этом необходимо учитывать тот факт, что концепция устойчивого развития основана на том, что необходимым и достаточным условием устойчивого развития общества являются люди, способные выдвигать и воплощать в жизнь идеи, обеспечивающие при их реализации рост возможностей общества. (1)

#### **Список литературы:**

1. Кузнецов О.Л., Большаков Б.Е. Устойчивое развитие. Наука и Практика. №1.2002
2. Лацис О. Советская индустриальная цивилизация уникальна. И в этом наша беда// Известия. – 2005.–12 апреля.–с.4
3. Лопатников Л.И. Краткий экономико-математический словарь. М.: Издательство «Наука», 1979
4. Наше общее будущее: Доклад МКОСР/ Под ред. С.А. Евтеева, А.А. Перелета. М.: Прогресс, 1989
5. Переход к устойчивому развитию: глобальный, региональный и локальный уровни. Зарубежный опыт и проблемы России.– М.: Издательство КМК,2002
6. Поздняков А., Лавровский Б., Масаков В. Политика регионального выравнивания в России (основные подходы и принципы)// Вопросы экономики. – 2000.–№10.–С. 74-91
7. Федотов А.П. Проблема разработки научной теории современного мира// Социально-политический журнал.–1997.–№5.–С.236-241
8. Шевченко И.В., Литвинский Л.О. Устойчивое развитие: мировой опыт и проблемы России // Региональная экономика: теория и практика.– 2007.–№13(52).–С.3-10

## **Состояние и перспективы развития научно-технического и инновационного комплексов (на примере Мурманской области)**

**Цукерман В.А., Носкова Е.С.** (*Институт экономических проблем им. Г. П. Лузина КНЦ РАН, Апатиты*)

Научно-техническое и инновационное развитие экономики России - универсальная проблема XXI века, к решению которой имеют отношение все общество и каждая его структурная единица. Эта проблема еще более актуальна для регионов Севера, где она дополняется специфическими особенностями, такими как экстремальные природно-климатические условия, обуславливающие удорожание затрат по сравнению с центральными регионами, преимущественная ориентация хозяйственной деятельности этих регионов на добычу и первичную переработку природных ресурсов.

Инновационный потенциал региональной социально-экономической системы – совокупность ресурсных возможностей, технологических, коммерческих, управленческих компетенций для генерации, распространения и использования нововведений в целях модернизации экономики региона [1].

Результаты научно-технической, инновационной политики на Севере в значительной степени определяют динамику общеэкономического роста России. Оценивая вклад инновационно-технологического развития экономики в рост ВВП страны, ученые отводят на долю этого фактора 70-80%. Регионы Севера дают 43 % наполнения бюджета. 90 % ресурсной базы расположено в регионах Севера [2].

Рассмотрен инновационный потенциал регионов Севера на примере Мурманской области.

Состояние научно-технического и инновационного развития Мурманской области определяется целым рядом показателей, основные из которых: число организаций, выполнявших исследования и разработки – 26 ед, количество инновационно-активных организаций – 32, число созданных передовых производственных технологий – 5, число использованных передовых производственных технологий – 729 [3].

Научно-технический и инновационный потенциал Мурманской области основан на научно-исследовательских и научно-технических организациях, основные из которых: Мурманский государственный технический университет, Мурманский государственный педагогический университет, Полярный научно-исследовательский институт морского рыбного хозяйства и океанографии им. С. Книповича (ПИНРО), ОАО «Научно-техническая фирма «Комплексные системы», Кольский

региональный сейсмологический центр (КРСЦ ГС РАН), ОАО «Кольский геологический информационно-лабораторный центр» (ОАО «КГИЛЦ»), ФГУП «НИИ Моргеофизики», ФГУП «Арктикоморнефтегазразведка», ОАО «Морская арктическая геологоразведочная экспедиция» и Федеральное государственное учреждение «Мурманский центр научно-технической информации» (Мурманский ЦНТИ), Североморский филиал ОАО «Научно-исследовательский Институт точной механики», Федеральное государственное унитарное конструкторское предприятие по технике морских геологоразведочных работ «ТЕХМОРГЕО», Федеральное государственное учреждение науки Научно-исследовательская лаборатория комплексных проблем гигиены с клиникой профессиональных заболеваний Министерства здравоохранения России.

В научно-техническом потенциале значительную долю как по объему финансирования, так и численности работающих, занимает Кольский научный центр РАН. Основу КНЦ РАН составляют 11 научно-исследовательских учреждений с общим числом работающих 1547 чел., в том числе: научных сотрудников – 629 чел., 4 действительных члена академии наук, 3 чл.-корр. РАН, 99 докторов наук, 298 кандидатов наук [4].

Анализ статистических данных основных показателей научно-технического и инновационного комплекса области показывает, что по пяти показателям область опережает среднероссийские, в то время как другие регионы Севера опережают среднероссийские только по 2-3 показателям (таблица 1).

**Таблица 1 – Основные показатели научно-технического и инновационного потенциала Мурманской области**

	Инновационный потенциал						Научно-технический потенциал				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Российская Федерация	8,60	4,50	0,05	11,83	2,80	2,12	0,08	1,09	25,58	24,00	76,00
Мурманская область	9,20	0,30	0,06	8,51	0,81	0,63	0,00	0,49	50,26	22,40	77,60
Сравнение со среднероссийским уровнем (выше/ниже)											
Мурманская область	выше	ниже	выше	ниже	ниже	ниже	выше	ниже	выше	ниже	выше
Республика Коми	ниже	ниже	ниже	ниже	ниже	ниже	выше	ниже	ниже	ниже	выше
Архангельская	ниже	ниже	выше	ниже	ниже	ниже	выше	ниже	ниже	ниже	выше

область												
Ханты-Мансийский АО	ниже	ниже	выше	ниже	ниже	ниже	ниже	ниже	ниже	ниже	ниже	выше
Ямало-Ненецкий АО	ниже	ниже	ниже	выше	ниже	ниже	ниже	ниже	ниже	выше	ниже	выше
Республика Саха (Якутия)	ниже	ниже	ниже	ниже	ниже	ниже	ниже	выше	ниже	выше	выше	ниже
Камчатская область	ниже	ниже	ниже	ниже	ниже	ниже	ниже	выше	ниже	ниже	ниже	выше
Магаданская область	ниже	ниже	ниже	ниже	ниже	ниже	ниже	выше	ниже	ниже	ниже	выше

Показатели:

1 – Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %

2 – Объем отгруженной инновационной продукции, % от общего объема отгруженной продукции

3 – Число созданных передовых производственных технологий на 10000 чел. населения

4 – Число использованных передовых производственных технологий на 10000 чел. населения

5 – Подано заявок на выдачу патентов на 10000 чел. населения

6 – Выдано патентов на 10000 чел. населения

7 – Число организаций, выполнявших исследования и разработки, % от общего числа предприятий

8 – Численность персонала, занятого исследования и разработки, % от численности занятых в экономике

9 – Численность исследователей с учеными степенями в общей численности персонала, занятого исследования и разработки, %

10 – Доктора наук, % от численности исследователей с учеными степенями

11 – Кандидаты наук, % от численности исследователей с учеными степенями

**Основные проблемы развития научно-технического и инновационного потенциала Мурманской области следующие:**

- несформированность национальной и региональной инновационной системы;

- в нормативно-правовых актах области, относящихся к научно-технической и инновационной деятельности, не учтена роль человеческого фактора, в т.ч. меры по стимулированию исследователей и

предпринимателей-инноваторов к участию в создании инновационной инфраструктуры;

- неразвитость системы страхования инвестиционных и инновационных рисков;

- не преодолен стереотип в общественном сознании, согласно которому наука должна обеспечивать инновационные разработки, основанные на знаниях, а предприятия и организации – их реализовывать;

- отсутствие информационно-консультативной системы для участников инновационного процесса;

- не уделяется должного внимания целенаправленной региональной научно-технической и инновационной политики, главной задачей которой должно стать создание такого потенциала, который сможет обеспечить переход экономики к качественно новому типу экономического роста;

- не созданы инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур, которые позволят осуществить переход к новому типу экономического роста.

На инновационное развитие Мурманской области влияют следующие государственные документы:

- «Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года», утвержденная Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике 15 февраля 2006 г.;

- «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г.;

- Проект «Стратегии развития комплекса «Наука – образование – инновации» Северо-Западного федерального округа России до 2030 года».

Во всех перечисленных документах предусматривается переход российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития.

Рассматриваемые документы позволяют прогнозировать развитие Мурманской области в сферах образования, науки и инноваций по конкретным направлениям.

*В области образования и науки.*

- Предусмотрена модернизация и структурная перестройка всей системы профессионального образования области с нацеливанием его на нужды региональной экономики. В этой связи необходима разработка системы мер государственной и региональной поддержки подготовки, переподготовки и закрепления кадров в приоритетных инновационных сферах деятельности, включая совместное с организациями и предприятиями финансирование программ подготовки и переподготовки кадров по всем звеньям цепочки: ПТУ и колледжи – Вузы – НИИ – предприятия.

В настоящее время реализуются некоторые элементы модернизации и структурной перестройки системы профобразования, в т.ч.:

1. В 2008 году Хибинский технический колледж был реорганизован в Филиал Санкт-Петербургского государственного горного института (Технического университета).

2. Кольский научный центр РАН (КНЦ РАН) учредил Кольский академический университет.

3. Разрабатывается проект создания в Мурманской области нескольких кластерных кадровых центров непрерывного профессионального образования.

4. Создаются специализированные школы и программы повышения квалификации менеджеров. Специалисты такого профиля становятся самыми дефицитными в регионе. В 2008 году создан постоянно действующий семинар «Школа технологических менеджеров» при Институте экономических проблем КНЦ РАН. Разрабатывается проект создания при КНЦ РАН бизнес-школы переподготовки по образовательной программе дополнительного профессионального образования «Мастер делового администрирования – MBA».

*В области инновационной деятельности.*

1. Правительством Мурманской области с РФФИ организован ежегодный конкурс «Север» на получение грантов для проведения фундаментальных научных исследований в области естественных и гуманитарных наук. Аналогично организован Конкурс «Русский Север: история, современность, перспективы» на паритетных началах с РФФИ. Основная задача конкурсов – консолидация усилий федеральных и региональных органов власти для совместного финансирования актуальных исследований, включая междисциплинарные, для поддержки научных школ. Конкурсы позволяют за счет средств федерального и регионального бюджетов финансировать большее количество фундаментальных и прикладных разработок, имеющих перспективы спроса на внутреннем и глобальном рынках. Реализация поддержанных проектов будет содействовать повышению уровня оплаты труда в региональном секторе науки и привлечению к исследованиям молодых ученых.

2. В регионе будут поддерживаться малые инновационные компании, находящиеся на начальной стадии развития, за счет использования средств «Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» (программа «СТАРТ»).

3. Активная работа государственных служащих и общественности позволит получить статус наукограда г. Апатиты.

4. Получит дальнейшее развитие механизм государственно-частного партнерства.

*В области системы статистической оценки научной и инновационной деятельности.*

Запланировано совершенствование методологии и организации статистического наблюдения в сфере науки, технологий и инноваций, в первую очередь, с целью комплексного анализа и оценки эффективности научной, научно-технической и инновационной деятельности.

Целями создания и развития инновационных зон, техно- и промышленных парков является обеспечение ускоренного развития высокотехнологичных отраслей экономики и превращение их в одну из основных движущих сил экономического роста Мурманской области на основе более полного использования научно-технического и инновационного потенциала региона.

На территории области имеются реальные возможности создания и развития техно- и промышленных парков, а также зон инновационного развития, прежде всего в городах Оленегорск, Мончегорск, Кировск, Кандалакша, Ковдор, Заполярный, п. Ловозеро на базе градообразующих горно-обогатительных и металлургических предприятий.

Технопарковые структуры в сфере высоких технологий следует развивать в г. Мурманске, в т.ч. по проблемам освоения углеводородных ресурсов арктического шельфа.

Необходимо создать инновационный техно-промышленный парк в п. Алакуртти с учетом освободившихся фондов министерства обороны и использования местных ресурсов.

Особое внимание следует уделить дальнейшему развитию инновационной зоны в г. Апатиты на базе использования научного и образовательного потенциала, прежде всего КНЦ РАН, а также «Технопарка Апатиты», областного бизнес-инкубатора и центра трансфера технологий.

Для повышения эффективности работы созданных и будущих структур необходимы дальнейшие меры по совершенствованию правовой базы. Следует разработать региональную программу «Развитие в Мурманской области инновационных зон, техно- и промышленных парков в сфере высоких технологий».

В связи с этим для стимулирования инновационной деятельности требуется реализация комплекса мер, осуществляемых на уровне органов государственного управления области.

1. Создание и развитие эффективной региональной инновационной системы за счет:

- повышения эффективности инновационного комплекса, выполнения прикладных исследований, разработок и доведения их до результата, пригодного для практического использования и реализации на рынке;



- создания инновационной среды, обеспечивающей внедрение научно-технических и инновационных разработок и технологий в прикладные отрасли и производство наукоемкой конкурентоспособной продукции;

- перехода от ресурсно-экспортноориентированной к ресурсно-инновационной, и в дальнейшем – к инновационно-технологической модели;

- роста числа инновационно-активных организаций и увеличения объема реализации инновационной продукции.

2. Совершенствование финансового обеспечения научно-инновационной деятельности за счет:

- финансовой поддержки в форме целевых грантов Правительства Мурманской области, увеличения объема совместных грантов РФФИ и РГНФ путем отбора лучших работ для формирования финансируемых ежегодных научно-технических программ;

- компенсации части процентной ставки банковских кредитов;
- оплаты бюджетов части расходов по содержанию объектов, используемых организациями инновационной инфраструктуры;
- налоговых льгот на исследования и разработки;
- формирование государственного заказа на научно-технические услуги.

3. Развитие информационной, экспертно-консалтинговой и образовательной инфраструктуры инновационной деятельности за счет:

- создания эффективной системы инновационного мониторинга;
- создания и поддержки федерально-региональной базы данных по научно-исследовательским разработкам;

- создания системы многоуровневого непрерывного образования в инновационной сфере и связанного с ним процесса формирования инновационной культуры в научном сообществе и предпринимательском секторе;

- формирования государственного заказа на профессиональную подготовку и переподготовку специалистов в области инновационной деятельности;

- развития сети школ и Центров повышения квалификации и профессиональной переподготовки в инновационной сфере в системе Академии наук и при лицензированных в этой области вузах, обучение преподавателей и подготовка учебно-методических материалов;

- профессиональной переподготовки специалистов по образовательной программе дополнительного профессионального образования «Мастер делового администрирования – Master of Business Administration (MBA)» в соответствии с приказом Минобразования РФ [5].

### **Список литературы:**

1. Митрофанова, И.В. Инновационный потенциал региона: проблемы формирования и использования // И.В. Митрофанова, А.С. Бендь // Сборник материалов международной научно-практической конференции «Управление инновациями» – Москва: Изд-во «Доброе слово». - 2006. – С. 186-189.
2. Цукерман, В.А. Проблемы и возможности финансирования инновационной деятельности на примере регионов Севера России / В.А. Цукерман, Е.С. Носкова // Материалы XIII международной научно-практической конференции по инновационной деятельности «Проблемы и перспективы инновационного развития экономики», Киев, Симферополь, Севастополь, 15-19 сентября 2008 г. – Симферополь: Изд. ФЛП Бражникова Н.А., 2008. – 368 с. – С. 325-330.
3. Регионы России: социально-экономические показатели 2007. Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 991 с.
4. Основные результаты научно-организационной деятельности Кольского научного центра в 2007 году. – Режим доступа: <http://www.kolasc.net.ru/russian/repnod07.html>
5. Приказ Минобразования РФ от 08.02.2008 № 40 «О Государственных требованиях к минимуму содержания и уровню требований к специалистам для получения дополнительной квалификации «Мастер делового администрирования –МВА».