

Федеральное агентство по рыболовству
ФГБОУВПО «Мурманский государственный
технический университет»

Комитет рыбохозяйственного комплекса Мурманской области
ФГБУН Институт экономических проблем им. Г. П. Лузина
Кольского научного центра РАН

Калининградский институт туризма – филиал НОУВПО РМАТ
ФГБОУВПО «Калининградский государственный
технический университет»

НОУВПО Санкт-Петербургский университет управления и экономики
Мурманский институт экономики

Высшая гуманитарно-экономическая школа, г. Эльблонг, Польша
Университет Тромсё, Норвегия



Фестиваль Науки
ВСЕРОССИЙСКИЙ

**ЕВРОПЕЙСКИЙ СЕВЕР:
ИННОВАЦИОННОЕ
ОСВОЕНИЕ МОРСКИХ
РЕСУРСОВ
(ОБРАЗОВАНИЕ–НАУКА–
ПРОИЗВОДСТВО)
(13–18 марта 2013 г.)**

*(МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ)*

Часть 1

Мурманск
Издательство МГТУ
2013

Федеральное агентство по рыболовству
ФГБУВПО «Мурманский государственный технический университет»
Комитет рыбохозяйственного комплекса Мурманской области
ФГБУН Институт экономических проблем им. Г. П. Лузина
Кольского научного центра РАН
Калининградский институт туризма – филиал НОУ ВПО РМАТ
ФГБУВПО «Калининградский государственный технический университет»
НОУ ВПО Санкт-петербургский университет управления и экономики
Мурманский институт экономики
Высшая гуманитарно-экономическая школа, г. Эльблонг, Польша
Университет Тромсё, Норвегия

**«ЕВРОПЕЙСКИЙ СЕВЕР:
ИННОВАЦИОННОЕ ОСВОЕНИЕ
МОРСКИХ РЕСУРСОВ
(ОБРАЗОВАНИЕ-НАУКА-
ПРОИЗВОДСТВО)»
(13–18 марта 2013 г.)**

*(МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ)*

Часть 1

Мурманск
Издательство МГТУ
2013

УДК 332.1 : [001.895 662.2 + 639.2/.3] (470.1/.2) (082)

ББК 65.049 (2 Рос) + 65.352 + 65.305.143

Е 24

Е-24 «Европейский Север: инновационное освоение морских ресурсов (образование-наука-производство)» : материалы междунар. науч.-практ. конф., Мурманск, 13–18 марта 2013 г. / Мурман. гос. тех. ун-т. – Мурманск : Изд-во МГТУ, 2013. – 412 с. + (CD-ROM).

ISBN 978-5-86185-773-4

ISBN 978-5-86185-774-1 (Часть 1)

В сборнике представлены материалы выступлений на международной научно-практической конференции «Европейский Север: инновационное освоение морских ресурсов (образование-наука-производство)».

Конференция проводилась при поддержке *гранта Минобрнауки 2012–1.2.1–12–000–3002–007 «Формирование стратегических приоритетов развития российской Арктики»*; *гранта РГНФ 12–32–06001 «Российская Арктика: современная парадигма развития»*.

УДК 332.1 : [001.895 662.2 + 639.2/.3] (470.1/.2) (082)

ББК 65.049 (2 Рос) + 65.352 + 65.305.143

НТЦ «ИНФОРМРЕГИСТР» № 0321301201

**© Мурманский государственный
технический университет, 2013**

ISBN 978-5-86185-773-4

ISBN 978-5-86185-774-1 (Часть 1)

ОГЛАВЛЕНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

<i>Доклады магистрантов</i>	8
Белинская Ж. А., Кибиткин А. И. Показатели оценки эффективности использования энергетических ресурсов на уровне предприятия, региона, страны и межгосударственном уровне	9
Березовская М. Ю. Инновационное направление развития тарифного регулирования в электроэнергетике	14
Гордеева Н. А. Коллективное премирование	17
Евграфова Л. Е. Факторы, влияющие на формирование управленческих решений в социо-эколого-экономических системах	21
Евграфова Л. Е. Применение методов принятия управленческих решений, влияющих на устойчивое развитие социо-эколого-экономических систем	25
Заврачева А. М. Понятие финансовой устойчивости региона: теоретические аспекты	29
Кокарева М. А. Проблемы кредитования физических лиц	34
Колесникова А. В., Рыбаков Ф. Ф. Повышение деловой активности предприятия (на примере ОАО ГМК «Норильский никель»)	37
Лобачева Л. Н. Инновационные циклы и переход к новому технологическому укладу	40
Недбайлова С. И., Царева С. В. Современные методы оценки эффективности инвестиционных проектов, связанных с технологической модернизацией малых предприятий рыбоперерабатывающей промышленности	43
Попкова Я. А. Роль налоговой политики при формировании налогового потенциала региона	47
Радаева С. О., Царева С. В. Финансовый потенциал малых и средних предприятий Мурманской области	52
Рамазанова С. Р. Оценка рентабельности предприятий рыбной отрасли	57
Салимова М. М., Кибиткин А. И. Особенности системы бюджетирования на предприятиях упаковочной промышленности	62

Соловьева А. В. Управление финансовыми рисками в планировании деятельности предприятия	67
Тарарова Ю. В. Управление качеством как фактор успеха предприятия в конкурентной борьбе	72
подсекция «ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ»	
<i>Доклады аспирантов</i>	76
Бакай А. Ю. Определение путей рациональной эксплуатации промыслового запаса черного палтуса норвежско-баренцевоморской популяции	77
Вечирко А. А. Региональные особенности функционирования электроэнергетики Мурманской области	82
Волошин В. М. Актуальные вопросы управления источниками финансирования организаций	85
Журавлев А. И. Баланс трудовых ресурсов Мурманской области: основные проблемы, перспективы	88
Петко О. В., Кочетова Ю. А. Инновационные подсистемы Северо-Западного региона	93
Лопаткин А. А. Роль государственно-частного партнерства в освоении морских ресурсов	96
Махотин М. С. Становление, проблемы и особенности развития прибрежного рыболовства Мурманской области	100
Неделько Н. С. Исследование устойчивости предприятия морского промышленного рыболовства на основе характеристик чувствительности	109
Полянский А. В. Концептуальные предложения по стратегическому развитию природно-ресурсного потенциала регионов Арктической зоны России	113
Процко Е. В. Ключевые элементы кредитной политики коммерческого банка по вопросам урегулирования и снижения рисков образования проблемной задолженности заемщиков	118
Радионова Е. С. Резервное наследование и полиморфизм групп параметров ССП в устойчивом развитии муниципальных экономических систем	123
Тепман Ф. А. Транспортная инфраструктура как системообразующее звено логистической цепи региональной экономики арктической зоны	127
Тропникова Н. Л. Согласование экологических и экономических целей устойчивого развития морского промышленного рыболовства в Баренцевом море	131
Ульянова Е. А. Специфика имитационного моделирования отрасли промышленного рыболовства Арктического региона	136

подсекция «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФИНАНСОВ И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА»	141
Беспалова С. В., Дрождинина А. И. Система налогового планирования как неотъемлемая составляющая эффективного бизнеса	142
Бороухин Д. С. К вопросу об устойчивом развитии предприятий системы электроэнергетики Северо-Запада России	147
Бреславец И. Н. Налогообложение малого бизнеса: актуальные изменения	152
Бреславец И. Н. Проблемы оценки кредитоспособности заемщиков	156
Гапоненкова Н. Б. Российский опыт оценки гудвилла: необходимость, проблемы	160
Мотина Т. Н. Оценка эффективности налоговой политики современной России	164
Мотина Т. Н. Проблемы формирования финансовой политики организации	169
Рапницкая Н. М. Анализ методов минимизации финансовых рисков	174
Рохчин В. Е. О возможных сценариях развития экономики Европейского Севера	179
Скотаренко О. В. Особенности нового закона о бухгалтерском учете в 2013 г.	184
Трипольский Е. Н. Нейросетевое моделирование как инструмент оценки направлений инновационного развития организаций	188
Ходунова М. А. Исследование инновационного развития региона и его финансовой обеспеченности	191
Царева С. В. Оценка эффективности крупномасштабных инвестиционных проектов и их роль в социально-экономическом развитии региона	196
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ	200
Белянский Е. Ю. Стратегия развития корпоративных предпринимательских структур в сетевой розничной торговле	201
Богачев В. Ф. Основные тенденции в развитии принципов саморегулирования в системе устойчивого природопользования	205
Жаров В. С. Методологический подход к формированию механизма управления инновационным развитием экономики регионов Севера	210
Иванова М. В. Необходимые условия эффективности системы регионального управления инновационной деятельностью	213
Меньших Н. Г., Цукерман В. А. Образование как фактор устойчивого развития экономических систем Севера и Арктики	218
Цукерман В. А. К методологическим основам исследований инновационного промышленного развития регионов Севера	222
Чапаргина А. Н. Сберегательные процессы в регионах Европейского Севера	226
Щепкова И. В. Основные подходы к классификации кластерной модели регионального взаимодействия	230

СИСТЕМА КОММУНИКАЦИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО СЕВЕРА	236
Афанасьев Р. А. Сырьевая ориентация экономического развития российской Арктики	237
Васильев В. В., Селин В. С. Приоритеты защиты национальных интересов в акватории Северного морского пути	242
Васильева В. Н., Решетильникова Н. В., Торгунакова М. А. Экологическое образование как фактор развития экологического сознания	246
Веретенников Н. П. Влияние транспортной инфраструктуры на финансовые потоки в развитии регионов Арктики	252
Савельева С. Б., Геращенко Л. В. Становление системы коммуникаций и экономическое развитие российской Арктики	257
Грушенко Э. Б. Развитие морского круизного туризма в портах Западной Арктики	261
Дрождинина А. И. Региональный рынок труда: проблемы и тенденции развития	266
Каратаева Л. Н. Специфика профессиональной деятельности специалистов по связям с общественностью	271
Коваленко Н. С. Российское законодательство о деятельности PR-структур	275
Коваленко Н. С. Некоторые особенности коммуникационного менеджмента	280
Козьменко С. Ю., Савельев А. Н. Возможности экономического противостояния в российской Арктике	285
Коновалова И. П., Савельева И. Ю. Зависимость рынка рабочей силы от инноваций в профессиональном образовании	290
Коренева А. В. Общение в деятельности специалиста по рекламе	295
Савельева И. Ю. Связи с общественностью как коммуникативная технология управления качеством жизни	300
Селин В. С. Развитие морских перевозок углеводородов в российской Арктике	305
Шпак А. В. Транспортная система Арктических регионов: концептуальный взгляд на развитие	309
Щеголькова А. А. Мобилизационная составляющая национальной экономики в Арктике	314
Щетинская И. З. Новые приоритеты миграционной политики России в современных условиях	319
ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ	324
Андреева Г. Н. Логистический подход к управлению инновационной деятельностью предприятия	325
Баева Т. А., Качала В. В. Облачные технологии в автоматизации управления предприятием	330

Барашева Е. Н. Повышение инвестиционной привлекательности горнодобывающей компании	334
Биев А. А. Перспективные источники поставок топливно-энергетических ресурсов на Севере Российской Федерации	339
Васильев А. М. Современные биоэкономические проблемы промысла Северо-Восточной Атлантической трески и пути их решения	344
Герашенко Л. В. Проблемы формирования инновационного потенциала арктической экономики	349
Евграфова Л. Е. Применение сбалансированной системы показателей для оценки эффективности менеджмента компании	354
Луцык А. Ю., Качала В. В. Архитектура предприятия – новый подход к автоматизации	358
Котомин А.Б. Инновационное освоение шельфа: гидраты метана – новый источник углеводородного сырья	362
Куранов Ю. Ф. Разработка институциональных и экономических инструментов стимулирования инноваций в рыбопромысловой деятельности	368
Макаренко Е. В. Развитие кадрового потенциала на инновационном предприятии	373
Марченко И. С. Процессный подход в управлении инновационным проектом	378
Настин Ю. Я. Применение морфологического анализа к задачам менеджмента	383
Победоносцева Г. М. Особенности инновационного освоения морских ресурсов арктических территорий	387
Смирнов А. Ж. Ошибки выбора при управлении состоянием безопасного мореплавания	391
Смирнова Н. В. Управление развитием туристских услуг в Мурманской области ...	394
Тарарова Ю. В. Управление качеством как фактор успеха предприятия в конкурентной борьбе	398
Титова Г. Д. Инновации в освоение морских ресурсов: требования «зеленой» экономики	402
Хацевич Р. В. Основные направления повышения эффективности деятельности государственных служащих	407

***«ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО
РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ»***

Доклады магистрантов

Показатели оценки эффективности использования энергетических ресурсов на уровне предприятия, региона, страны и межгосударственном уровне

Белинская Ж. А.¹, Кибиткин А. И.²

^{1,2}(г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами,

¹e-mail: janna.belinskaja@yandex.ru)

Abstract. The article is devoted to finding indicators for energy efficiency at various levels of the housekeeper, the impact of their values on the meaning of environmental and economic indicators.

В современных рыночных условиях с учетом экологических и социальных проблемы вопросы энергетики приобретают более глобальный характер. Причиной тому значительный вклад энергетики в формирование основных социальных и экономических параметров развития страны. Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) России определяющим образом влияет на состояние и перспективы развития национальной экономики, обеспечивая около 1/4 производства ВВП, 1/3 объема промышленного производства и доходов консолидированного бюджета России, примерно 1/2 доходов федерального бюджета [2], экспорта и валютных поступлений.

Проблемы повышения рациональности использования энергоресурсов сегодня должны стать одними из самых важных на всех уровнях управления экономикой (уровне хозяйствующего субъекта, отрасли, страны и межгосударственном уровне).

Основополагающей задачей является создание системы эффективного использования энергоресурсов на всех уровнях управления экономикой при помощи формирования системы показателей эффективности. Выражением сущности такой системы коэффициентов должно стать соотношение конечного результата (некоторые показатели макро, микро уровнях) и эффекта (прибыли) с примененными и потребленными ресурсами.

В настоящее время, в нашей стране нет целостной системы показателей эффективности использования энергоресурсов ни на одном уровне государственного управления, не говоря уже о мировом сообществе. Однако в пределах хозяйственной деятельности предприятия соотношение показателей энергоэффективности можно исчислять различными способами. В ка-

честве показателей эффективности целесообразно принимать показатели прибыли и рентабельности. Очевидно, что оценивая эффективность использования энергетических ресурсов на предприятии лучше определять его рентабельность, которая представляет собой отношение прибыли за определенный период к стоимости энергетических ресурсов, формирующих полученную прибыль. По результатам расчета показателей рентабельности ОАО «КЭС» за период с 2010 по 2012 гг. можно сделать вывод об увеличении прибыльности предприятия и усилении его финансового благополучия. Рентабельность коммерческой деятельности на конец 2012 г. составила 5 %, в предшествующем периоде коэффициент был ниже, так как предприятие имело меньшую прибыль от основной деятельности. Рентабельность продаж на конец 2012 г. по сравнению с 2010 г. увеличился в 2 раза, и составил 2 %, но по сравнению с 2011 г. данный показатель не изменился в связи с пропорциональным увеличением чистой прибыли и выручки от реализации продукции.

Раскрывая суть, затронутого вопроса, мы исследовали нормативно-правовую базу, относящуюся к показателям энергоэффективности на уровне предприятия. В соответствии с Государственным Стандартом РФ Энергосбережения (ГОСТ Р 51541-99) показатели эффективности использования энергетических ресурсов на предприятии классифицируют по нескольким признакам: группам однородной продукции; виду используемых энергоносителей; методам определения показателей: расчетно-аналитический, статистический метод, приборный метод, смешанный метод; области использования: прогнозируемые показатели, планируемые показатели, фактические показатели; уровню интегрированности рассматриваемого объекта [3]. Данная классификация исчерпывающа для анализа деятельности предприятия, однако, для отражения истинного состояния энергоэффективности на уровне субъекта РФ или на региональном уровне выше приведенная система показателей не будет достаточной.

Проблемы энергетики неразрывно связаны с социо-экономическими показателями, имеющими отражение в изменении демографической и экономической обстановке в регионах и для того, чтобы дать адекватную оценку уровню энергоэффективности был принят стандарт подсчета соответствующих показателей. Решением данного вопроса стала утвержденная

Приказом Министерством регионального развития РФ от мая 2010 г. Методика расчета целевых показателей, применяемая при разработке и реализации программ энергосбережения в регионах и муниципалитетах [3].

В принятой методике показатели энергоэффективности классифицированы по группам для регионов и муниципалитетов отдельно. Для муниципального уровня показатели энергоэффективности классифицированы в 6 категориях: Группа А – Общие целевые показатели в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности; Группа В – Целевые показатели в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности, отражающие экономию по отдельным видам энергетических ресурсов (рассчитываются для фактических и сопоставимых условий); Группа С – Целевые показатели в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в бюджетном секторе; Группа D – Целевые показатели в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в жилищном фонде; Группа Е – Целевые показатели в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в системах коммунальной инфраструктуры; Группа F – Целевые показатели в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в транспортном комплексе. Для регионального уровня показатели энергоэффективности классифицированы в 5 категориях (все категории кроме группы F). Сопоставление данных списков показало, что на муниципальном уровне представление информации должно быть обеспечено более подробным. Кроме того, на муниципальном уровне обязательным является управление энергоэффективностью в транспортном комплексе. Работа со столь подробными показателями заставляет органы местного самоуправления детально рассматривать состояние энергосбережения в контролируемых сферах деятельности и учитывать результаты этого анализа при разработке программ энергосбережения и повышения энергоэффективности [3].

В Мурманской области монополистом в сфере энергоснабжения является региональная энергетическая компания ОАО «Колэнерго». Расчет выше перечисленных показателей, производится на основе данных топливно-энергетических балансов, составленных по данным статистической отчетности, в соответствии с программами социально-экономического развития муниципального образования.

На государственном уровне энергоэффективность экономики и оценка тенденций, темпов в ее изменении характеризуют основные макроэкономические показатели, такие как энергопотребление на душу населения и энергоемкость экономики. В России монополистами в области невозобновляемых источников энергии являются ОАО РАО «ЕЭС России» и ОАО «Газпром», в области альтернативных источников энергии – группа «РусГидро». В пределах Северо-Западного федерального округа самой крупной энергетической компанией является операционная компания ОАО «МРСК Северо-Запад».

Энергопотребление на душу населения рассчитывается как отношение суммарного потребления энергии к численности населения. Энергоемкость экономики представляет собой отношение суммарного потребления энергии к объему валового внутреннего продукта [2].

Для оценки эффективности использования энергии в производстве, а также определения эффективности мероприятий по энергосбережению необходимы объективные показатели, которые могли бы отразить реальное использование энергоресурсов и давали бы возможность сопоставить результат оценки с максимальными возможностями обеспечения энергосбережения. Одним из критериев эффективности энергосбережения, позволяющим оценить его динамику и тенденции, является показатель энергоэкономического уровня производства (ЭЭУП), позволяющий оценить уровень реализации энергосберегающих технологий, экономических тепловых схем, энергосберегающего оборудования и т. д. ЭЭУП представляет собой отношение результата хозяйственной деятельности рассматриваемого производства (тыс. руб.) к суммарному потреблению энергоресурсов на технологические цели [2].

Для разработки экономической политики, принятия правильных экономических решений важно знать экономическую ценность природных благ и услуг. Недоучет экологических параметров приводит к искаженному измерению экономического развития через традиционные макроэкономические показатели, за ростом которых может скрываться деградация окружающей среды. Необходимо экологическое измерение показателей экономического развития. Международное сообщество заинтересовано в решении проблемы мировой социо-эколого-энергетической системы. Российской энергетической компанией международного рынка является ОАО «Интер РАО». В целях учета экологического фактора в национальных статистиках стати-

стическим отделом ООН предложена система интегрированных экономических и экологических национальных счетов. Основной показатель – экологически скорректированный чистый внутренний продукт (ЕДР), который является результатом корректировки чистого внутреннего продукта (НДР), проходящего в два этапа: 1. Из НДР вычитается стоимостная оценка истощения природных ресурсов (ДН) (добыча нефти, минерального сырья, вырубка леса и другое). 2. Из полученного в формуле $ЕДР_1$ результата вычитается стоимостная оценка экологического ущерба (ЕД) в результате загрязнения воздуха и воды, размещения отходов, истощения почвы, использования подземных вод[2].

Представляют интерес еще два показателя (Г. Дали, Дж. Коббом): индекс гуманитарного развития – это агрегатный показатель, рассчитанный на основе продолжительности жизни, уровня знаний и уровня овладения ресурсами, необходимыми для нормальной жизни и индекс устойчивого экономического благосостояния – комплексный показатель, учитывающий издержки экологического характера, связанные с нерациональным хозяйствованием[2]. В действительности, расчеты по перечисленным методикам вызывают сложности со стоимостной оценкой истощения ресурсного запаса, экологического ущерба, а также учета влияния данных индикаторов на социальные факторы. Следовательно, можно сделать вывод, что поиск методик экологических счетов находится в активной разработке.

Литература

1. ГОСТ Р 51541-99 Энергетическая эффективность. «Состав показателей» [Электронный ресурс] / Веб-сайт Бесплатной библиотеки стандартов и нормативов. – Режим доступа: <http://www.docload.ru>. – Свободный. – Заглавие с экрана.

2. Васильева, М. И. Доклад Правовое обеспечение экологической политики. Приоритетные направления: ИУР Общественной палаты РФ / М. И. Васильева. ЦЭП России: [сайт]. [2011]. URL: http://www.sustainabledevelopment.ru/upload/File/Books_2011/Pravo_2011.pdf

3. Энергоэффективная Россия. N 1225-ПП от 31.12.2009 г. [Электронный ресурс] / Веб-сайт Общественного многофункционального портала. – Режим доступа: <http://www.federalenergy.ru>. – Свободный. – Заглавие с экрана.

Инновационное направление развития тарифного регулирования в электроэнергетике

Березовская М. Ю. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: LatindancerM@yandex.ru)

Abstract. Energy sector of Russian economy is at risk due to the fundamental crisis in the world economy and innovative solutions should be found to get out of the situation. New tariff regulation system of electricity distribution grid companies – RAB – was recommended by The Russian Government to be applied. RAB enables to achieve a considerable reduction in operating expenses, substantially renew capital assets, and make distribution grid companies more attractive to investors.

Мировой финансовый кризис, оказывающий негативное влияние на функционирование всей отечественной экономики, с особой остротой затронул инфраструктурные отрасли, включая, прежде всего, электроэнергетику, где с остротой ощущается нехватка инвестиционных ресурсов.

В условиях сложившейся ситуации в электроэнергетической сфере, в частности усугубившегося положения неплатежей со стороны потребителей энергетической продукции, необходимо искать новые пути финансирования инвестиционных программ, в первую очередь в тарифообразовании.

Правительством РФ было принято решение о финансировании инвестиционных программ государственных энергетических компаний за счет тарифных источников. Для этого Министерство энергетики РФ планирует осуществить переход сетевых компаний на новый метод расчета тарифов по так называемому принципу RAB.

Аббревиатура RAB расшифровывается как Regulatory Asset Base – регулируемая база капитала. Это система долгосрочного регулирования тарифов естественных монополий (в нашем случае – сетевых компаний), идущая на смену прежнего механизма тарифообразования «затраты+», сравнение данных систем представлено в табл. 1.

Механизм RAB-регулирования взят на вооружение в электросетевых комплексах многих стран Европы, где неплохо себя зарекомендовал: в развитие сетей были привлечены инвестиции, при этом тариф сетевых компаний не вырос, а даже уменьшился (с поправкой на инфляцию).

Таблица 1

**Сравнение методов регулирования тарифов
«Затраты+» и RAB**

	Затраты+	RAB
Период регулирования	1 год	5 лет (3 года)
Корректировки на объективные отклонения	нет	Есть 6 видов ежегодных корректировок
Регулирование операционных расходов	Экономически обоснованные расходы	На основе метода сравнения аналогов
Стимулы снижать операционные расходы	Экономия 2 года (при согласовании с РЭК)	Экономия 5 лет остается в компании
Источники для оплаты инвестиций	Амортизация + прибыль текущего года	Акционерный и заемный капитал, который будет оплачен потребителям через тарифы за 35 лет
Регулирование стоимости капитала	Проценты по кредитам в фактическом объеме по фактической стоимости	Нормативный метод. Фактическая стоимость капитала может отличаться
Регулирование надежности и качества обслуживания потребителей	нет	Инвестпрограммы и НВВ привязаны к уровням надежности

Необходимая валовая выручка должна быть такой, чтобы акционерам и инвесторам постепенно (в срок до 35 лет) вернулся весь инвестированный капитал (новый и первоначальный). Необходимая валовая выручка включает в себя три компонента: текущие расходы, доход на инвестированный капитал и возврат инвестированного капитала.

Схема установления долгосрочных тарифов по методике RAB представлена на рис. 1.

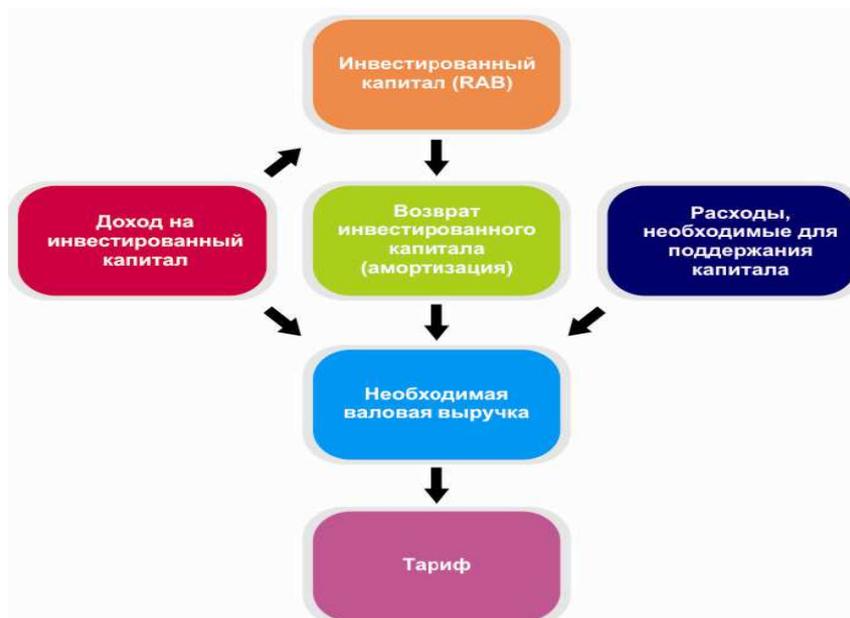


Рис. 1. Схема установления тарифов по методике RAB

Одно из наиболее положительных свойств RAB-регулирования – возможность растянуть возврат инвестированных средств на долгое время. Это позволяет уже сегодня вложить в развитие сетей очень много денег, и при этом удержать рост тарифа на приемлемом уровне.

Недостатки, присущие RAB-регулированию:

– расчеты по новой методике включают доходы на инвестиции в размере не более 12 % в то время как банки сегодня дают кредиты под 15–18 % годовых. Метод RAB-регулирования эффективен при банковской ставке ниже 9 %, потому что с учетом налога на прибыль инвестор вместо 12 % получит всего 10 % чистой прибыли от своих вложений в энергетику.

– новая система рассчитана на серьезный рост промышленного производства и, следовательно, энергопотребления, однако из-за экономического кризиса некоторые энергетические предприятия вынуждены были недоотпускать электроэнергию.

Энергетики считают эти трудности временными. В сетевых компаниях говорят, что как только в России изменится экономическая ситуация, кредиты подешевеют, а производство начнет расти, новый механизм начнет действовать.

Таким образом, можно предположить, что новшества в законодательном регулировании ценообразования в отношении естественных монополий в электроэнергетической отрасли являются стимулирующим фактором для улучшения ситуации в электроэнергетике.

Коллективное премирование

Гордеева Н. А. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», ИДО магистратура, экономика, e-mail: kwest1-ned@mail.ru)

Abstract. Collective system of awarding employees. Goals and objectives of the collective bonus system. Methods of stimulating labor collectives to achieve high results of labor. Features of the collective bonus system.

В наши дни деловые стратегии большинства компаний требуют от работников объединенных усилий для удовлетворения потребностей потребителей. Трудовая деятельность в XXI веке требует от работника разнообразных знаний и навыков, оперативности и инновационного подхода. Обмен информацией и знаниями, сотрудничество ради достижения лучших результатов становятся обязательными предпосылками успеха. В этих условиях оценка индивидуального трудового вклада и индивидуальное премирование теряют свое значение. Программы коллективного премирования ставят во главу угла сотрудничество для достижения общих целей. Если выигрывает команда, то выигрывает каждый ее участник. Поэтому программы коллективного премирования заставляют людей беспокоиться о вкладе в общее дело каждого члена команды, а не только о своем собственном. Такие действия, как помощь в обучении коллег, обмен ценной информацией, распространение знаний о потребительских свойствах продукта или услуги компании, нуждах и предпочтениях потребителей, получают приоритетное значение по сравнению с индивидуалистской моделью поведения, в которой коллеги рассматриваются как конкуренты, от которых необходимо обороняться.

Поскольку типы рабочих коллективов различаются по своим функциям, целям деятельности, численности и составу, различаются и программы коллективного премирования. Ожидаемые результаты деятельности, временные рамки, наличие более мелких групп внутри коллектива – все это влияет на характер коллективного премирования. В этом случае имеет значение численность коллектива (большая группа или маленькая), состав (включают работников одного уровня корпоративной иерархии или разных), характер производственных задач (многофункциональные или один вид работ), время существования (штатные работники или совместители, привлеченные для решения определенной производственной задачи или постоянно

работающие вместе). Некоторые компании разрабатывают программы премирования, в которых коллектив рассматривается как своего рода субподрядчик, отвечающий за выполнение работ и самостоятельно распределяющий премиальные выплаты соответственно трудовому вкладу каждого участника.

Если оценка трудового вклада работников по установленному критерию примерно одинаковы, то устанавливается абсолютный размер дополнительного вознаграждения, одинаковый для всех. Важно обрисовать варианты программы коллективного премирования до принятия окончательного решения, чтобы все работники осознали различия между ними.

Как оценить разницу в трудовом вкладе отдельных членов команды? Это деликатный вопрос, при недобром подходе к которому велик риск возникновения конфликта и потери всякой возможности организовать коллективную работу. Традиционно для его решения членам команды предлагают оценить трудовой вклад друг друга как при проведении анкетирования, так и в открытой дискуссии. Некоторые компании используют метод "самого ценного члена команды", чтобы установить персональные вознаграждения наиболее ценным членам команды. Впрочем, такие вознаграждения далеко не всегда имеют денежную форму. Иногда прибегают к выплате части вознаграждения на основе оценки коллективных результатов труда, а части – на основе оценки индивидуальных. Получаются, по сути, две программы премирования – коллективная и индивидуальная. В этом случае очень важно, чтобы часть премиального фонда, распределяемая по результатам работы команды, была не меньше, если не больше той части, которая распределяется по индивидуальным результатам труда; в противном случае коллективные ценности и ориентация на стратегические цели компании будут утрачены.

Что делать с недисциплинированными или нерадивыми работниками? С этой проблемой сталкивался всякий, кто когда-либо занимался внедрением коллективных форм стимулирования. На практике решением этой проблемы очень часто занимается сам коллектив, оказывая на нерадивых работников моральное давление или помогая тем, кто действительно не справляется с работой, несмотря на усердие. В любом случае, коллектив должен быть готов как к тому, чтобы затратить дополнительное время и силы на обучение неопытных работников, так и к тому, чтобы временно отстранить от работы нерадивых. В крайнем случае, можно установить некоторые минимальные

нормативы личного трудового участия для отдельных работников, не выполнив которые, они не имеют права претендовать на премиальные выплаты за результаты коллективной работы.

Как обеспечить стабильность команды, не лишив ее при этом мобильности? Необходимо тщательно определить степень мобильности работников и допустимых переходов из команды в команду. Определенная мобильность желательна хотя бы по причине стремления к оптимальному составу команды, а также для обеспечения сотрудничества между отдельными командами. Например, если для определенной деятельности важно иметь мобильную группу, члены которой зачастую заняты помощью работникам других команд или временно командированы на другие рабочие места, то полезно расширить состав и сферу деятельности такой группы, включив в нее и смежные работы. Необходимо учитывать также, что в любой команде наблюдается естественная текучесть кадров по самым разным причинам, причем в отдельные периоды времени она может усиливаться, приводя к пересмотру планов деятельности команды.

Как сконцентрировать внимание членов команды на достижении общих целей? В зависимости от численности команды и методов оценки результатов ее деятельности обучение и информационное обеспечение имеют большее или меньшее значение с точки зрения осознания участниками своего возможного влияния на достижение общих целей. Чем крупнее команда и чем сложнее ее внутренняя иерархия, тем больше потребность в организации обучения и информирования ее членов, поскольку в этих условиях они часто не слишком отчетливо представляют себе, как их деятельность влияет на результаты группы. Менеджеры должны демонстрировать большую открытость, регулярно обнародуя цели и задачи работы, информацию о достигнутых результатах, уделяя внимание общению с различными микрогруппами, вникая в их трудности и проблемы. Очень полезно включить в состав ключевых показателей деятельности несколько нефинансовых. Сбалансированная система показателей, содержащая наряду с финансовыми показателями и показатели отношений с потребителями, организации внутренних бизнес-процессов, обучения и развития, служит большим подспорьем при мобилизации сотрудников на реализацию общих целей.

Внедренные программы коллективного премирования оказывают значительное влияние на самые разные аспекты управления:

- усиливается влияние команды на определение стратегических целей;
- повышается значение периодической отчетности команд о достигнутых результатах в сопоставлении с запланированными;
- возникают новые возможности для регулярного общения членов команды и выработки новых идей, решения назревших проблем, получения своевременной обратной связи;
- формируются ценности коллективной работы, взаимное уважение членов коллектива, высокие стандарты исполнительской дисциплины, действует синергический эффект от объединения знаний и навыков членов команды;
- создаются возможности для обмена опытом и взаимного обучения, освоения смежных профессий.

Литература

1. Чингос, Питер. Оплата по результату (Paying for Performance) / П. Чингос. – 2004.

Факторы, влияющие на формирование управленческих решений в социо-эколого-экономических системах

Евграфова Л. Е. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра менеджмента, e-mail: evgrafova_le@mail.ru)

Abstract. The article covers main factors that influence a process of development and making administrative decisions in social-ecological-economical system.

В процессе разработки и принятия управленческих решений необходимо учитывать факторы, влияющие на эффективность принятых решений. Количество данных факторов будет зависеть от уровня, на котором принимаются управленческие решения. Социо-эколого-экономическая система представляет собой открытую сложную динамичную систему, в которой можно выделить следующие иерархические уровни: микроуровень (уровень предприятия), мезоуровень (региональный уровень), макроуровень (государственный и межгосударственный уровни). На каждом иерархическом уровне социо-эколого-экономической системы будут присутствовать определенные факторы, влияющие на формирование управленческого решения. По принадлежности к объекту управления все факторы можно разделить на внешние (экзогенные) и внутренние (эндогенные).

Процесс принятия решений с применением системного подхода можно представить на рис. 1 [1].

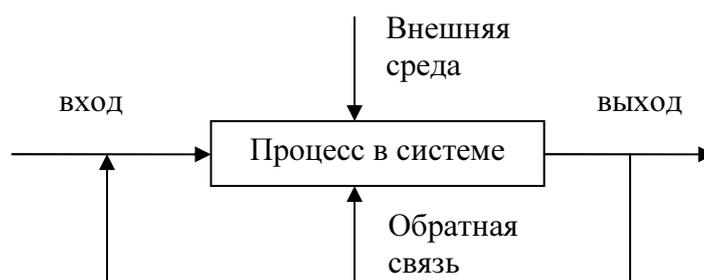


Рис. 1. Компоненты системного подхода к принятию решений

Вход системы характеризуется параметрами проблемы, которую необходимо решить.

Выход системы – управленческое решение, которое выражено качественно или количественно и имеет определенную степень адекватности и возможности реализации, а также учитывает степень риска при достижении запланированных результатов.

К составляющим внешней среды относятся факторы макро- и микро-окружения организации, оказывающие влияние на качество управленческого решения.

Обратная связь характеризует информацию, поступающую от потребителя.

Процесс принятия решения включает в себя несколько стадий, одной из которых является определение возможности реализации управленческого решения с учетом внутренних факторов, представляющих собой ресурсный потенциал предприятия.

Рассматривая промышленное рыболовство как социо-эколого-экономическую систему, представляющую собой комплекс взаимосвязанных элементов (социальная, экологическая, экономическая подсистемы) можно выделить внешние и внутренние факторы для каждой подсистемы на каждом иерархическом уровне. Рассмотрим данные факторы на микро- и мезоуровне.

К числу основных внешних факторов, влияющих на процесс формирования решений на уровне предприятия промышленного рыболовства, следует отнести: экологические – объем запасов биоресурсов, климатические условия, сезонность промысла, видовой состав биоресурсов, уровень загрязнения; экономические – спрос на биоресурсы, уровень квоты на биоресурсы, рост доходов населения, стоимость биоресурсов, стоимость трудовых отношений, размер платы за негативное воздействие на окружающую среду, развитость производственной инфраструктуры; социальные – демографическая ситуация, уровень занятости (безработицы), уровень образования, уровень рыночной заработной платы, культура потребления рыбной продукции и т. д. Также внешнее влияние на предприятие оказывают политические, правовые, технологические и другие факторы.

К основным внутренним факторам можно отнести: экологические – объем вылова ВБР, выбросы отработанного топлива, сбросы приловов при осуществлении вылова ВБР; экономические – объем выделенной квоты, затраты, на подготовку судна к рейсу, затраты на производство продукции, затраты на ремонт судна, затраты на ГСМ, объем инвестиций на развитие предприятия, размер прибыли; социальные – количество рабочих мест на предприятии, квалификационные характеристики персонала, уровень заболеваемости, текучесть кадров, уровень инвестиций в развитие персонала,

существующая система оплаты и стимулирования труда и др. [2]. Перечисленные факторы представляют собой собственный потенциал предприятия.

На уровне предприятия можно влиять только на внутренние факторы, внешние факторы выступают в роли «ограничителей», которые необходимо учитывать в процессе разработки и принятия управленческих решений. Основная сложность заключается в ранжировании факторов, оказывающих наибольшее влияние на формирование решения.

При рассмотрении регионального уровня социо-эколого-экономической системы промышленного рыболовства можно выделить следующие внешние факторы: экологические – антропогенное воздействие на природу региона, повышенная чувствительность Арктической зоны к антропогенному воздействию, сокращение биоразнообразия, состояние прибрежной экосистемы, уровень экологической культуры населения региона; экономические – уровень диверсификации экономики, инвестиционная активность, темпы роста производительности труда, структура валового регионального продукта; социальные – демографическая ситуация, качество жизни населения, уровень образования, уровень здоровья населения, продолжительность жизни, профессионально-квалификационная структура занятых в экономике, уровень миграции и т. д.

В качестве внутренних факторов региона можно рассматривать собственный ресурсный потенциал, который включает в себя природные, производственные, трудовые и финансовые ресурсы региона. Данные факторы также можно условно отнести к рассматриваемым подсистемам: экологические – климатические условия региона, уровень антропогенной нагрузки на окружающую среду региона, видовое разнообразие биологических ресурсов; экономические – объем и эффективность производства, объем и структура налоговых поступлений в региональный бюджет, инвестиционная активность в регионе, развитость производственной инфраструктуры, объем финансирования экологических и социальных программ; социальные – демографическая структура региона, уровень заболеваемости населения, уровень безработицы, развитость социальной инфраструктуры, номинальные и реальные доходы населения и другие.

Перечисленные факторы взаимосвязаны между собой, поэтому некоторые факторы можно рассматривать с различных точек зрения. В процессе

принятия управленческого решения необходимо проранжировать экзогенные и эндогенные факторы по степени их влияния на формирование управленческого решения.

Таким образом, одной из важных задач для лица, принимающего управленческое решение, является определение и анализ внешних и внутренних факторов, оказывающих наибольшее влияние на качество решения.

Литература

1. Голубков, Е. П. Системный анализ как методологическая основа принятия решений / Е. П. Голубков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 3. – С. 95–115.
2. Хаустов, А. П. Экономика природопользования : диагностика и отчетность предприятия / А. П. Хаустов, М. М. Редина. – М. : Изд-во РУДН. – 2002. – 216 с.

Применение методов принятия управленческих решений, влияющих на устойчивое развитие социо-эколого-экономических систем

Евграфова Л. Е. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра менеджмента, e-mail: evgrafova_le@mail.ru)

Abstract. The article covers main problems and methods of development and making administrative decisions at the enterprise as a complex social-ecological-economic system.

В последнее время уделяется достаточно большое внимание изучению социо-эколого-экономических систем и их дальнейшему устойчивому развитию в соответствии с Концепцией устойчивого развития, предложенной на конференции ООН в 1992 г.

Перефразировав определение Л. Берталанфи под социо-эколого-экономической системой можно понимать комплекс элементов (социальная подсистема, экологическая подсистема, экономическая подсистема), находящихся во взаимодействии и единстве. Социо-эколого-экономическая система представляет собой сложную динамическую открытую систему, рассматривать которую следует с позиции выделения различных иерархических уровней: отдельное предприятие, региональный уровень, государственный уровень, межгосударственный уровень. На каждом из перечисленных иерархических уровней будут проходить свои управленческие процессы, соответственно разрабатываться и приниматься определенные управленческие решения.

Прежде чем рассматривать региональный, государственный и межгосударственный уровни, необходимо изучить процесс разработки и принятия управленческих решений на уровне отдельного предприятия и определить основные проблемы применения методов принятия решений.

Многие авторы определяют процесс принятий управленческих решений как сознательный выбор из имеющихся вариантов или альтернатив направления действий, сокращающих разрыв между настоящим и будущим желательным состоянием организации.

На сегодняшний день разработано и применяется на практике достаточное количество методов принятия управленческих решений. По одной из классификаций методы принятия управленческих решений можно представить в виде системной последовательности процесса принятия решений:

1. Методы диагностики проблемы (методы сравнения, факторный анализ, методы моделирования, методы прогнозирования и т. д.).

2. Методы генерации альтернатив:

– методы активации мышления (метод мозгового штурма, метод Дельфи, метод номинальной групповой техники и т. д.)

– методы соединения альтернатив (морфологический анализ, метод сценариев, дерево решений и т. д.).

3. Методы оценки и выбора альтернатив:

– метод экспертных оценок;

– критериальные методы (однокритериальные, многокритериальные).

4. Методы реализации решений (методы планирования, методы организации, методы контроля).

Большинство перечисленных методов можно классифицировать на формализованные и неформализованные. В первом случае речь идет о применении методов для решения в высокой мере структурированных задач на основе достаточно четких алгоритмов, когда при обосновании рассматриваемых решений используются формальные средства [1]. К данной группе методов можно отнести методы моделирования, методы прогнозирования, факторный анализ, метод сравнения, критериальные методы. К числу основных проблем при применении данной группы методов можно отнести: владение необходимым инструментарием, наличие необходимого количества времени, учет факторов внешней и внутренней среды предприятия.

Во втором случае решения выбираются преимущественно на основе мышления лица принимающего решения и специалистов, т. е. неформальным образом [1]. К данной группе методов можно отнести метод мозгового штурма, метод номинальной групповой техники, метод Дельфи. Перечисленные методы зачастую используются при групповом принятии решений. Данные методы основаны на интуиции, опыте и знаниях лица принимающего решения и зачастую не подкреплены научным обоснованием, что является их основным недостатком.

Современные работы в области поддержки принятия решений выявили характерную ситуацию, которая состоит в том, что полная формализация нахождения наилучшего (в определенном смысле) решения возможна только для хорошо изученных, относительно простых задач, тогда как на практике чаще встречаются слабоструктурированные задачи, для которых полностью формализованных алгоритмов принятия решения не разработано. Вместе с тем опытные компетентные и способные специалисты часто делают выбор,

который оказывается достаточно хорошим и рациональным. Поэтому современная тенденция практики принятия решений в естественных ситуациях состоит в сочетании способности человека решать неформализованные задачи с возможностями формальных методов и компьютерного моделирования (методов моделирования решений, систем поддержки принятия решений, экспертных систем и т. д.).

Рассматривая предприятие как социо-эколого-экономическую систему можно выделить три основных направления в области принятия управленческих решений: социальное, экологическое и экономическое направления. В чистом виде данные направления управленческих решений будут встречаться достаточно редко, но можно выделить следующие комбинации, составленные из этих направлений: социально-экономическое, эколого-экономическое, эколого-социальное и социо-эколого-экономическое направление (рис. 1).

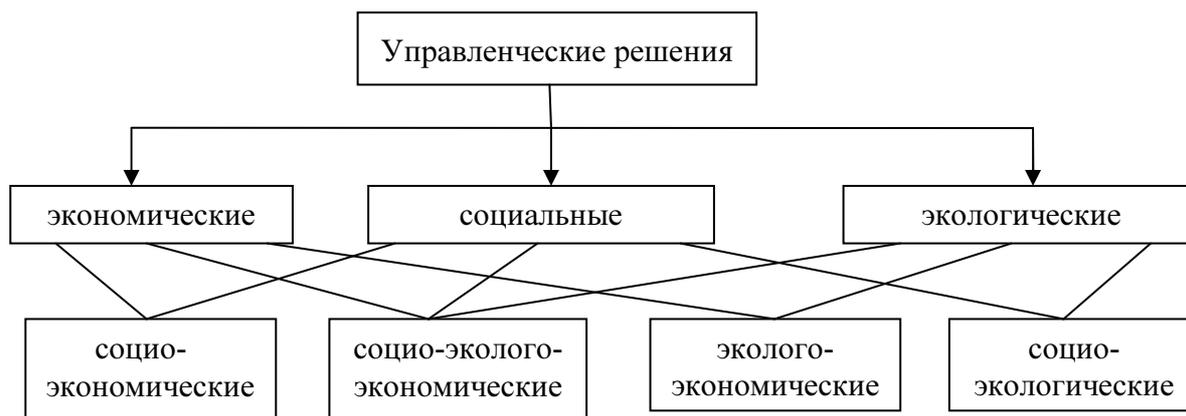


Рис. 1. Комбинации управленческих решений

Из представленных направлений управленческих решений наибольшей структурированностью обладают экономические решения в силу наибольшей предсказуемости и изученности, наименьшей структурированностью – социо-эколого-экономические, в связи с высокой степенью неопределенности и влиянием большого числа факторов при разработке и принятии решений.

Стоит отметить, что в современных условиях стало сложнее принимать решения, что связано с такими факторами как непредсказуемость внешней среды, высокая инновационная активность конкурентов, рост конкуренции, ограниченность ресурсов и т. д.

Данные условия приводят к тому, что методы существующей теории принятия управленческих решений не достаточно отвечают особенностям управления в социо-эколого-экономических системах, соответственно возникает необходимость более тщательного подхода к выбору используемых методов при формировании управленческих решений влияющих на устойчивое развитие системы.

Литература

1. Голубков, Е. П. Сущность и характерные особенности управленческих решений / Е. П. Голубков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 1. – С. 122–134 ; № 2. – С. 105–123.
2. Эддоус, М. Методы принятия решений / М. Эддоус, Р. Стэнсфилд ; пер. с англ. под ред. член-корр. РАН И. И. Елисеевой. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 590 с.

Понятие финансовой устойчивости региона: теоретические аспекты

Заврачева А. М. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: anna.m.zav@mail.ru)

Abstract. This article describes problem of the definition of financial sustainability of the region and the problems of its assessment. Features the latest methodological approaches to the assessment of financial stability and the stability of regional finance.

Рубеж XX–XXI вв. ознаменовался развитием и общемировым признанием новой научной парадигмы устойчивого развития. Под устойчивым развитием понималось стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее своей природной основы. Согласно этой концепции государство и общество ориентированы на стратегию устойчивого развития, обеспечивающую сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей не только нынешнего, но и будущих поколений.

Переход к устойчивому развитию Российской Федерации в целом возможен только в том случае, если будет обеспечено устойчивое развитие всех ее регионов. Это предполагает формирование эффективной пространственной структуры экономики страны при соблюдении баланса интересов всех субъектов Российской Федерации, что предопределяет необходимость разработки и реализации программ перехода к устойчивому развитию для каждого региона, а также дальнейшей интеграции этих программ при разработке государственной политики в области устойчивого развития [1].

В современной России достижение устойчивого сбалансированного развития регионов справедливо связывается с императивом последовательной и системной модернизацией, стратегической целью которой является «обретение Россией статуса мировой державы на принципиально новой основе», предполагающей «внедрение новейших медицинских, энергетических и информационных технологий, развитие космических и телекоммуникационных систем, радикальное повышение энергоэффективности» [2].

В связи с этим особую актуальность приобретает вопрос устойчивости региональных финансов. Роль научного подхода в решении важнейших задач повышения конкурентоспособности и финансовой устойчивости регионов резко возрастает. Важное значение приобретает совершенствование методического инструментария для исследования проблем финансовой ус-

тойчивости регионов, которое ставит новые задачи в повышении конкурентоспособности регионов России в целях преодоления неравномерности их развития и создания механизмов развития.

Регионы России имеют разный уровень конкурентоспособности экономики в силу различных объективных и субъективных причин. Это в свою очередь является причиной их дифференциации по финансовой устойчивости. Поэтому финансовая устойчивость регионов в значительной мере определяется конкурентоспособностью их экономики. Очевидно, что регионы с высоким уровнем конкурентоспособности, как правило, располагают большими внутренними финансовыми возможностями, что сказывается на их финансовой устойчивости. И, напротив, во многом благодаря финансовой устойчивости тот или иной регион конкурентоспособен. В этой связи целесообразно рассматривать финансовую устойчивость региона как один из важнейших факторов конкурентоспособности территории.

Проблема финансовой устойчивости, как и проблема конкурентоспособности, в большей степени изучена на микроуровне – между предприятиями, фирмами и т. д. В последнее время появляется все больше публикаций, затрагивающих отдельные вопросы проблем финансовой устойчивости и конкурентоспособности на макроуровне. Наименее изученной в отечественной литературе остается проблема финансовой устойчивости на региональном уровне, и уже поэтому требуется дополнительная проработка этой категории и разработка инструментария ее оценки [6, с. 171].

Необходимо отметить, что общепринятой трактовки понятия «финансовой устойчивости региона» не существует, как нет и единого понятия «устойчивость». В научной литературе имеется целый ряд публикаций, посвященных анализу категорий «финансовое состояние», «финансовая устойчивость». Большинство точек зрения сходятся в том, что под финансовой устойчивостью понимается важная составная часть характеристики финансового состояния организации, определяемая его финансовой стабильностью и независимостью в случае изменения внешних и внутренних условий производства, способностью поддержания платежеспособности и перспектив средне- и долгосрочного развития.

Под финансовой устойчивостью региона понимают сбалансированность денежных доходов и расходов региона и их пропорциональное изменение под воздействием внешних и внутренних факторов в целях обеспечения полномочий органов власти региона, его социально-экономического

и политического развития в текущей и долгосрочной перспективе [4, с. 47]. Очевидно, что рост ВРП является определяющим детерминантом развития региона. Без роста экономики невозможно развитие региона за счет собственных ресурсов.

Характеризуя финансовую устойчивость, можно отметить, что это, прежде всего, способность территории рассчитываться по своим обязательствам, а также состояние экономики, при котором обеспечиваются условия для ведения расширенного воспроизводства за счет собственных источников. Отсюда необходимо отметить особенность – не просто неизменное состояние объекта, а развитие, расширение. С другой стороны, финансовая устойчивость – составная часть общей устойчивости региона, которую определяют сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих региону поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени.

В системе анализа финансового состояния региона можно выделить коэффициентный подход, направленный на расчет финансовой устойчивости территории и систему SWOT-анализа, оценивающую сильные и слабые стороны развития региона.

Традиционно совокупность показателей финансовой устойчивости территориальной бюджетной системы включает [5, с. 70]:

- 1) соотношение доходов и расходов, определяющее «дефицит» («профицит») бюджета, т. е. его сбалансированность;
- 2) динамику структуры доходов и расходов, показывающую изменение удельного веса отдельных статей доходов и расходов;
- 3) показатели тенденции развития, отражающие общее направление изменения устойчивости элементов территориальной бюджетной системы.

Для оценки финансовой устойчивости региона предлагается и более широкий состав укрупненных региональных индикаторов финансовой устойчивости [4, с. 249], таких как:

- степень дефицитности (профицитности) регионального бюджета;
- доля федеральных трансфертов и налоговых поступлений в региональном бюджете;
- внешний долг региона иностранным государствам, Федерации, другим регионам (абсолютный и в процентах к ВРП);
- внутренний долг региона (в процентах к ВРП);
- уровень инфляции в сравнении со средним по стране;

- наличие стабилизационных фондов, финансовых резервов, задолженности со стороны других государств, Федерации, других регионов;
- банковский капитал региональных банков в доле от общего банковского капитала страны;
- доля расходов на обслуживание внешних и внутренних долгов региона в процентах к региональному бюджету;
- доля трансфертов в муниципальные бюджеты в региональном бюджете;
- соотношение экспорта из региона в другие страны и импорта в регион из других стран;
- соотношение ввоза и вывоза товаров в другие регионы страны;
- утечка капиталов из региона за рубеж и в другие регионы;
- доля региональных инвестиций в ВРП;
- доля денежных расчетов в общем объеме оборота товаров и услуг;
- уровень гарантированности банковских вкладов в регионе;
- степень невыполнения финансовых обязательств в регионе;
- средние значения показателей финансовой устойчивости производственных предприятий, организаций региона в сравнении с нормативными значениями.

Установление критериев, пороговых значений, пределов изменения индикаторов финансовой устойчивости экономики региона – субъекта Российской Федерации – применительно ко всему кругу индикаторов представляет исключительно трудную в методологическом и практическом отношении задачу.

В настоящее время наиболее распространенными являются рейтинговые оценки финансовой устойчивости. Однако в большинстве из них помимо финансово-бюджетных показателей используются и основные экономические индикаторы экономики региона. Из-за этого сравнительная оценка регионов сводится к сопоставлению уровней социально-экономического развития. Однако данное сравнение может быть некорректным, так как территории с высоким уровнем социально-экономического развития не всегда финансово устойчивы, и наоборот. Например, если говорить о Мурманской области, то ее инвестиционный рейтинг – 3В1, что означает пониженный потенциал, умеренный риск. В инвестиционном рейтинге регионов область занимает 42-е место по инвестиционному риску и 33-е по инвестиционному потенциалу. Наименьший инвестиционный риск – социальный, наибольший – экологический. Наибольший инвестиционный потенциал – природно-

Проблемы кредитования физических лиц

Кокарева М. А. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: kokareva.marya@yandex.ru)

Когда денег нет, а они необходимы, возникает вопрос где их взять. Все зависит от того какая сумма требуется. Существует несколько вариантов:

- занять у друзей;
- взять займы у родственников;
- оформить кредит в банке.

В большинстве случаев в банк обращаются те, кому нужна большая сумма для приобретения жилья, машины, а также те люди, которым необходимы заемные средства для приобретения бытовой техники, сделать ремонт и т. д.

Кредит (лат. *creditum* – ссуда, долг, *credere* – верить) – это предоставление банком или кредитной организацией денег заемщику в размере и на условиях, предусмотренных кредитным договором, а заемщик обязуется возвратить полученную сумму и уплатить проценты на нее [1].

Кредитование стало неотъемлемой частью повседневной жизни, а иногда бывает так, что кредит это единственная возможность достижения цели. Поэтому данная тема актуальна в нашем современном мире.

Спрос на кредиты с каждым годом только растет. Банки и организации, которые предоставляют населению займы, конкурируют между собой, стараются создать максимально привлекательные для потенциального клиента условия. Кредиты населению являются в последние несколько лет самым продаваемым банковским продуктом [2].

Основными движущими силами спроса физических лиц на кредиты являются рост реальных располагаемых доходов населения и, кроме того, активная маркетинговая и рекламная политика банков, продвигающих свои кредитные продукты, производителей и продавцов товаров, стремящихся поднять размеры продаж.

Все потребительские кредиты можно разделить на три группы. Это кредиты наличными для любых нужд, безналичные переводы на оплату услуг или товаров и кредитные пластиковые карты. Какой именно кредит взять, зависит от цели, для достижения которой нужны средства [2].

В результате проведенного исследования было установлено, что физические лица предпочитают брать кредиты на неотложные нужды – 56 %, автокредитование – 40 %, ипотека – 4 % [3].

Наибольшим спросом пользуются суммы от 20 000–60 000 руб. (63 %), от 70 000–100 000 руб. (30 %), более 100 000 руб. (7 %). При анализе данных исследования сроков предоставления кредита физическим лицам установлено, что наибольшим спросом пользуется долгосрочные кредиты: от 3 до 5 лет (70 %), от 1 года до 3 лет (25 %), до 1 года (5 %) [3].

При возникновении спроса на кредит, возникает ряд проблем, к которым можно отнести:

1. Отсутствие специального законодательства, регулирующего отношения в области потребительского кредитования. Отношения в данной сфере регулируются законом «О банках и банковской деятельности» и законом «О защите прав потребителей».

2. Высокий риск невозвратов. Это происходит потому, что в большинстве случаев банки выставляют минимальные требования к заемщикам, быстрота оформления кредита позволяют даже неблагонадежным клиентам оформлять банковские ссуды. Банки, вместо того, чтобы проверять платёжеспособность их потенциальных клиентов, дают кредиты под высокий процент кому угодно. Многие их так и не возвращают, но, к сожалению, высокие процентные ставки компенсируют платёжеспособная часть граждан. Вот поэтому мы на каждом шагу можем видеть рекламные объявления о выдаче кредитов по двум документам без всяких справок о доходах. Как следствие физические лица сталкиваются с такой проблемой как высокая стоимость кредита, но пока у банков будет такая политика не видеть нам низких процентных ставок.

3. Отсутствие кредитной истории. Это дает массу возможностей недобросовестным заемщикам, которые могут получить несколько кредитов в различных банках без какой-либо проверки их предыдущих кредитных историй.

4. Проблемы классификации. Необходима достоверная оценка потенциального заемщика, отсеечение недобросовестных заемщиков. Неверная классификация порождает проблему обеспечения возврата средств заемщиком в принудительном порядке [4].

5. Используемые зарплатные схемы предприятий. Лица, работающие у индивидуальных предпринимателей, которые зачастую скрывают свои

истинные доходы, не могут получить справку о заработной плате, а банк в этом случае, возможно, лишается платежеспособного клиента.

6. Проблема залога. Отсутствие регистрации залога движимого имущества позволяет продать или повторно заложить недобросовестным заемщиком заложенное имущество [4].

Конечно, проблем у потребительского кредитования можно перечислить и больше, но основными являются именно эти.

Подводя итог, можно сказать, что кредитование физических лиц стала неотъемлемой частью развития экономики. Основная цель кредитования – способствовать более полному удовлетворению потребительских нужд населения. На сегодняшний день существует объективная необходимость разработки методик и механизмов, разрешающих повысить эффективность кредитного процесса. Несмотря на перспективность и положительную динамику совершенствования операций кредитования населения, коммерческие банки при их проведении продолжают сталкиваться с конкретными проблемами, связанными с исследованием теоретических основ управления риском коммерческих банков при кредитовании физических лиц.

Таким образом, можно сказать, что перспективы развития потребительского кредитования в России довольно неоднозначны, с одной стороны он является наиболее удобной формой кредитования населения для приобретения товаров и услуг, однако в настоящий момент существуют достаточно весомые сдерживающие факторы, которые замедляют рост сегмента и даже могут вызвать общий кризис банковской системы за счет роста невозвращенных кредитов.

Литература

1. Александрова, Н. Г. Банки и банковская деятельность для клиентов / Н. Г. Александрова, Н. А. Александров. СПб. : Питер, 2008. – 224 с.

2. Кредиты физическим лицам [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://redfin.ru/credits_individual_person.html

3. Проблемы кредитования физических лиц на современном этапе [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rustudent.com/problemyi-kreditovaniya-fizicheskikh-lits-na-sovremennom-etape/>

4. Кредиты физических лиц [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.basegroup.ru/solutions/case/credit/>

Повышение деловой активности предприятия (на примере ОАО ГМК «Норильский никель»)

Колесникова А. В.¹, Рыбаков Ф. Ф.²

¹*(г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: kolesnikova-av@mail.ru)*

²*(г. Санкт-Петербург, СПбГУ, заведующий кафедрой истории экономики и экономической мысли ЭФ СПбГУ)*

Abstract. We use the main approaches to an assessment of business activity of the enterprise, we consider the main aspects of an assessment of business activity of the enterprise, the special place is given to the analysis of activity of the company OJSC MMC «Norilsk Nickel». As a result recommendations about increase of business activity of the enterprise have been developed.

Актуальность исследовательской работы заключается в том, что результаты экономического анализа нужны, прежде всего, собственникам, а также кредиторам, инвесторам, поставщикам, менеджерам и налоговым службам. В данной работе проводится анализ предприятия с точки зрения развития инвестиционных проектов, вложений в инновации, направленных на повышение деловой активности. Объект: открытое акционерное общество ГМК «Норильский никель». Предмет анализа: оценка деловой активности ОАО «ГМК «Норильский никель».

Цель данной работы – исследовать инвестиционные проекты, вложения в инновации, направленные на повышение деловой активности предприятия.

Исходя из поставленных целей, можно сформировать задачи:

- предварительный обзор баланса и анализ его ликвидности;
- характеристика инвестиционных проектов;
- оценка экологической политики компании;
- анализ выпускаемой продукции;
- оценка деловой активности.

Для решения вышеперечисленных задач были изучены основные направления развития компании в 2013 г. и перспективы развития.

Несмотря на все трудности, которые приходится преодолевать экономике России сегодня, в Заполярье успешно развивается цветная металлургия. Флагманом отрасли является Кольская горно-металлургическая компания. Выпускаемые предприятием никель, медь, кобальт были и остаются стратегическим сырьем, без которого вряд ли возможен экономический рост

не только Заполярья, но и России в целом. Компании удастся успешно решать один из главных вопросов – обеспечение местным сырьем. Главной сырьевой базой для Кольской горно-металлургической компании до 2045 г. станет рудник "Северный-Глубокий" на промплощадке в городе Заполярном. Инвестиции в него уже достигли суммы свыше 13 млрд руб.

Кроме того, предприятие реализует сегодня семь стратегических инвестиционных проектов, из которых особую роль играют реконструкция цеха обжига флотоконцентратов обогатительной фабрики для производства упрочненных брикетов в Заполярном и плавильного цеха в поселке Никель.

Оба этих проекта в большей степени экологические. Они очень важны в вопросах приграничного сотрудничества с Норвегией и Финляндией. Реконструкция цеха обжига флотоконцентратов практически завершена, проект находится в стадии освоения. На него потрачено около 2,3 млрд руб. От результатов этого проекта зависит будущая конфигурация плавильного производства в поселке Никель после реконструкции.

Немалая роль в экологической политике компании отводится проекту утилизации солевых стоков рафинирования на промплощадке Мончегорска, который стоит около полутора миллиардов. Кроме того, заполярные металлурги намерены отказаться от устаревшей технологии рафинирования никеля путем перехода на более современную схему электролиза без выплавки анодов, позволяющую значительно повысить операционную эффективность производства.

Еще один проект, направленный на повышение экономической эффективности КГМК, – выпуск электролитного кобальта. Его стоимость оценивается более чем в 2,5 млрд руб. Сегодня компания выпускает этот металл в виде концентрата, перерабатываемого на других предприятиях, в том числе за рубежом. В будущем также предполагается реконструировать мощности по производству меди и серной кислоты.

Общая сумма инвестиций в 2012 г. составила 5,59 млрд руб.

Безусловно, реализация масштабных проектов всегда связана с некоторыми трудностями. Одной из них может стать нехватка строительных мощностей в регионе.

Сегодня в Мурманской области недостаток строительно-монтажных организаций или фирм, которые могут выступить в качестве генподрядчика на строительстве крупных объектов.

Кольская ГМК входит в число основных налогоплательщиков для бюджета Мурманской области и является градообразующим предприятием для трех крупных населенных пунктов – это города Мончегорск и Заполярный и поселок городского типа Никель. Численность работников компании составляет почти 13 тыс. человек. Инвестиции в производство всегда имеют двойной эффект. С одной стороны, они способствуют совершенствованию производства, дают увеличение прибыли и рост налоговых поступлений. С другой стороны, не исключают сокращение рабочих мест. Но руководству компании удается не нарушать тонкую грань между необходимостью совершенствовать производство, увеличивать прибыль и выполнением важнейших обязательств, главные из которых заключены в необходимости дать людям хорошую работу и уверенность в будущем, а стране – стратегически важную продукцию. Этот подход наглядно демонстрирует ситуация с производством карбонильного никеля. В течение уже 20 лет выпуск этой продукции не приносит предприятию значительной выгоды, отражаясь на экономической эффективности КГМК в целом. Но карбонильный никель по-прежнему производится, поскольку этот товар необходим для нужд военно-промышленного комплекса. В то же время инвестиционные проекты компании, требующие строительства и реконструкции различных производственных объектов, принесут северянам новые рабочие места, а казне – новую прибыль. Поэтому так важно возрождение строительной отрасли Заполярья.

Литература

1. Аврашков, Л. Я. Формирование нормативов рентабельности для оценки финансово-экономического состояния предприятий / Л. Я. Аврашков, А. В. Графов // Аудитор. – 2011. – № 2. – С. 44–48.
2. Амбросьев, Г. В. Деловая активность: вопросы теории и практики / Г. В. Амбросьев // Сервис в России и за рубежом. – 2011. – Т. 23, № 4. – С. 24–28.
3. Барынин, А. В. Роль показателей оборачиваемости в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А. В. Барынин // Вестн. Череповецкого государственного университета. – 2010. – № 1–24. – С. 80–85.

Инновационные циклы и переход к новому технологическому укладу

Лобачева Л. Н. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: *lobacheva_lidiya@mail.ru*)

Abstract. World historical experience incontestably proves that the effective and sustainable development of the enterprises in various business spheres is reached by operational use of discoveries, inventions and other innovations in the economic activity, providing strategically competitive advantages on the market. The important direction in studying of innovative processes is identification of the actual factors, contributing to their implementation, or interfering with it.

Инновационная деятельность – это процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новом или усовершенствованном продукте, продаваемом на рынке, в новом или усовершенствованном технологическом процессе, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные исследования и разработки.

Развитие инновационной деятельности предприятий в России чрезвычайно осложнено неприспособленностью прежней системы управления инновациями к новым условиям хозяйствования. Инновационная политика предприятий должна быть направлена на увеличение производства принципиально новых видов продукции и технологий, расширение сбыта отечественных товаров¹.

В инновационной деятельности существуют проблемы, которые можно разделить на глобальные и мелкие.

К глобальным, в первую очередь, относится отсутствие разработанных и проработанных до деталей правовых основ. Ни один предприниматель в настоящее время не защищен в своей деятельности, а особенно в сфере инноваций. Разработав и организовав использование новшества, предприниматель не может защитить свои авторские права на изобретение, не защищен от подделок и так далее, что существенно влияет на процесс развития.

Таким образом, это приводит к тому, что предпринимателю выгоднее использовать чью-то идею, причем просто украв ее, нежели разрабатывать и организовывать использование самому. Тем самым такое положение под-

¹ Пелиха А. С Организация предпринимательской деятельности : учебник. М. ; Ростов н/Д, 2008.

талкивает к замедлению инновационных процессов и приводит к дестабилизации отраслей².

Во-вторых, в настоящий момент полностью отсутствует рынок инноваций в полном его понимании. Нет такого, что если предприятию нужно усовершенствовать цикл производства, то оно может или купить готовую разработку, или заказать. Практически отсутствует конкуренция в инновационной сфере.

Предприятия конкурируют друг с другом только с помощью своих наработок внутри предприятия, не привлекая специалистов, так как в настоящий момент они не в состоянии содержать на балансе разработчиков.

Сложное и нестабильное финансовое положение приводит к тому, что монополия государства на инновационную сферу сохранилась и не может гибко реагировать на изменения на рынке из-за отсутствия инвестирования. В связи с нестабильностью многие долгосрочные планы и исследования обречены на гибель еще в состоянии идеи, так как никто не знает, что делать сейчас, а спустя 15–20 лет и подавно, никто не хочет рисковать своими деньгами.

Инвестиционная деятельность в области инноваций протекает достаточно вяло. Как государство, так и коммерческие структуры ведут очень сдержанную политику в области инвестирования. Что, естественно, не может способствовать развитию последней. Привлечение иностранных инвестиций возможно не во все отрасли, мало кто хочет вкладывать средства, что связано опять-таки с нестабильностью и большим государственным долгом России.

Что касается мелких проблем на уровне предприятия, то все они практически связаны с отсутствием финансовых средств. Предприятие не в силах делать большие единовременные затраты на разработку, при обязательном условии риска данной деятельности. Поэтому оно пытается обойтись по минимуму затрат. Естественно, ни о каких стимулах рационализаторской деятельности в полном объеме речи быть не может.

Во-вторых, предприятия в настоящий момент достаточно ограничены в своей деятельности. Например, если это государственное предприятие, то оно не может в одночасье оптимизировать цикл производства и соответст-

² Круговорот основных проблем на этапах инновационного цикла: Доступ к ресурсу: <http://aspirantura.ws/krugovorot-osnovnyh-problem-na-etapah-innovacionnogo-cikla.htm>

венно численность персонала. Оно имеет разрешение только на определенную долю увольнений, а остальных обязано содержать. В таких условиях предприятие не может ничего изменить.

Что касается малых предприятий, то чтобы не терять льготы в налогообложении, они не могут развиваться в полной мере, увеличиваясь в масштабах, так как законом предусмотрены льготы для предприятий с численностью не более 15 человек, соответственно если предприятие не готово перейти к полному налогообложению, оно продолжает свою работу на определенном уровне.

Да и в целом многим предпринимателям свойственна иногда такая точка зрения, что нужно сначала встать на ноги, а потом и совершенствоваться. И они не понимают, что встать на ноги не получится без прорыва предприятия на рынок, а этого не будет, если предприятие не изобретет что-то новое, пусть не товар, не услугу, так хотя бы стратегию своего существования и развития.

Очевидно, что не все еще сегодня понимают важность инновационной сферы и ее проблем, что и является в настоящий момент причиной неразвитости инновационной деятельности и главной ее проблемой.

Литература

1. Белоус, В. И. Технологические уклады и преодоление экономических кризисов / В. И. Белоус. Доступ к ресурсу: <http://www.perspectivy.info>
2. Инновационные циклы как закономерность развития мировой экономики. Доступ к ресурсу: <http://www.pandia.ru/797316>
3. Инновационный менеджмент. Доступ к ресурсу: <http://www.professional.ru/inman6.html>
4. Круговорот основных проблем на этапах инновационного цикла: Доступ к ресурсу: <http://aspirantura.ws/krugovorot-osnovnyh-problem-na-etapah-innovacionnogo-cikla.htm>
5. Маховикова, Г. А. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / Г. А. Маховикова, Н. Ф. Ефимова. – М. : Эксмо, 2010. – 205 с.
6. Пелиха, А. С. Организация предпринимательской деятельности : учебник / А. С. Пелиха. – М. ; Ростов н/Д : 2008.
7. Федеральное интернет издание. Инновации как основа современного делового цикла. Доступ к ресурсу: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/224219>

Современные методы оценки эффективности инвестиционных проектов, связанных с технологической модернизацией малых предприятий рыбоперерабатывающей промышленности

Недбайлова С. И.¹, Царева С. В.²

¹(г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», институт дистанционного обучения, e-mail: sveta_ni89@mail.ru)

²(г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», институт экономики, управления и международных отношений)

Abstract. The basic methods of evaluating the effectiveness of investment projects aimed at modernizing the fish processing industry of small businesses.

На стадии развития рыночных отношений в России особую значимость приобретают проблемы методов и показателей оценки инвестиционно-инновационных проектов, в том числе проектов по модернизации и технологическому обновлению основных средств производства, проектов, осуществляемых с целью расширения объема и ассортимента выпускаемой продукции.

Экономическая оценка эффективности инвестиций позволяет определить сроки полного возврата вложенных средств и получения дохода от них.

Существует множество методов оценки эффективности инвестиций. Эти методы допускают деление показателей эффективности организации на две основные группы: дисконтные денежно-поточковые и простые показатели, не учитывающие фактор времени.

К статическим показателям экономической эффективности проекта принято относить: срок окупаемости капитальных вложений и простую (годовую) прибыль, рентабельность, точку безубыточности.

Наиболее часто на практике применяется метод расчета срока окупаемости инвестиций, заключающийся в определении необходимого для возмещения инвестиций периода времени, за который вложенные средства окупятся доходами, полученными от реализации проекта.

К основным преимуществам этого метода следует отнести: определенность суммы единовременных вложений (капиталообразующих инвестиций), возможность ранжировать альтернативные инвестиционные проекты по срокам окупаемости, а следовательно, и по степени риска. При этом риск рассматривается относительно срока возврата вложенного капитала.

Однако при оценке экономической эффективности проектов или при любых инвестициях в какие-либо мероприятия постоянно возникает проблема соизмерения денежных средств, выплачиваемых или получаемых в различные моменты времени. Проблема состоит не только в том, что инвесторы, располагая свободными денежными средствами, имеют альтернативные возможности их использования и получения прибыли, но и в неодинаковой ценности денежных средств во времени.

Чтобы оценить выгодность вложений во времени, используют дисконтирование – процесс приведения разновременных денежных потоков (поступлений и выплат) к единому моменту времени.

Для принятия управленческих решений по выбору того или иного инвестиционного проекта можно использовать основанные на оценках следующие показатели: чистый доход, чистый дисконтированный доход или интегральный эффект, индекс доходности, внутренняя норма доходности, срок окупаемости, другие показатели, отражающие интересы участников или специфику проекта.

Разность между чистым доходом и чистым дисконтированным доходом иногда называют дисконтом проекта. Если чистый дисконтированный доход инвестиционного проекта положителен, проект является эффективным (при данной норме дисконта) и можно рассматривать вопрос о его принятии. Чем больше чистый дисконтированный доход, тем эффективнее проект. Если инвестиционный проект будет осуществлен при отрицательном чистом дисконтированном доходе, инвестор понесет убытки, т. е. проект неэффективен.

Вместе с тем, несмотря на определенные преимущества чистого дисконтированного дохода, принятого в качестве критерия оптимальности при оценке эффективности инвестиционных проектов, он имеет ряд недостатков. Во-первых, если допущена ошибка в прогнозе денежного потока или коэффициента дисконтирования, то проект, который рассматривался как доходный, может стать убыточным. Во-вторых, в реальной действительности эффективность проекта во многом зависит от его масштаба и риска. Поэтому при оценке эффективности инвестиционных проектов надо рассчитывать не только чистый дисконтированный доход, но и индекс доходности, и внутреннюю норму доходности, которые в зависимости от рискованности проекта оказываются более предпочтительными.

Индекс доходности тесно связан с чистым дисконтированным доходом. Он строится из тех же элементов. Если чистый дисконтированный доход положителен, то индекс доходности больше единицы и наоборот. Если индекс доходности больше единицы, проект эффективен, если индекс доходности меньше единицы – неэффективен.

В отличие от чистого дисконтированного дохода индекс доходности – относительный показатель, характеризующий уровень дохода на единицу затрат. Чем выше отдача каждого рубля, вложенного в данный проект, тем больше значение этого показателя. При всех равных значениях чистого дисконтированного дохода индекс доходности дает основание выбрать проект, имеющий наибольшее его значение.

Внутренняя норма доходности или рентабельности представляет собой ту норму дисконта, при которой приведенные эффекты равны приведенным капитальным вложениям. Это такая норма дисконта, при которой интегральный эффект проекта, например чистый дисконтированный доход, становится равным нулю.

Если весь проект осуществляется только за счет заемных средств, то внутренняя норма доходности равна наибольшему проценту, под которым можно взять заем, чтобы суметь расплатиться из доходов от реализации проекта.

Преимуществом внутренней нормы доходности является то, что участник проекта не должен определять свою индивидуальную норму дисконта заранее. Он определяет внутреннюю норму доходности, т. е. рассчитывает эффективность вложенного капитала, а затем принимает решение, используя ее значение.

Если внутренняя норма доходности больше цены источника средств, то проект следует рекомендовать к внедрению; если же меньше, проект следует отклонить; при внутренней норме доходности равной цене источника средств, проект не прибыльный и не убыточный.

Таким образом, для экономического обоснования эффективности производства, расчета сроков окупаемости инвестиций необходимо определить ряд основных экономических величин, к которым относятся дисконтированный доход, чистый дисконтированный доход, индекс доходности.

Если проект реализуется на действующем предприятии, то при расчетах не учитывается амортизация основных фондов, существующих независимо

от инвестиционных проектов, подлежит учету выручка от реализации на сторону имущества предприятия, подлежат отчислению в бюджет налоги, связанные с реализацией проекта, если изменилась выручка, размер оплаты труда и др., дополнительно учитывается возможность финансирования инвестиционных проектов за счет средств предприятия.

Для малых предприятий рыбоперерабатывающей промышленности наиболее важными моментами, связанными с формированием чистого дохода, являются качество приобретаемого исходного сырья, учет потерь в технологическом процессе, выход готовой продукции, возможность повторного использования отработанных тузлуков, употребление отходов для кормов животных и в других целях, а также применение технологий, позволяющих выпускать с наименьшими энергозатратами продукцию с высокими вкусовыми характеристиками.

Для учета технологического момента модернизации необходима разработка и установка технологического оборудования нового поколения, например, установка для регенерации отработанных посольных растворов с использованием ультразвука и генератора ионов серебра.

В виду того, что большинство малых предприятий, функционирующих в рыбоперерабатывающей промышленности, не обладают достаточными финансовыми ресурсами для осуществления инвестиционной деятельности, особенное значение приобретает политика государственной поддержки этой сферы малого бизнеса.

Литература

1. Виленский, П. Л. О методологии оценки эффективности реальных инвестиционных проектов / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смолик, А. Г. Шахназаров // Российский экономический журнал. – 2006. – № 9.
2. Дриго, М. Ф. Методология оценки экономической эффективности инвестиционных решений / М. Ф. Дриго // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 1.
3. Щеренкова, О. А. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов / О. А. Щеренкова // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 3.

Роль налоговой политики при формировании налогового потенциала региона

Попкова Я. А. (г. Мурманск, Межрайонная ИФНС по крупнейшим налогоплательщикам по Мурманской области, e-mail: ja.porkowa@yandex.ru)

Abstract. In this article the author reveals the essence of the tax potential of the region, justified its formation depending on the fiscal policy. Identify factors influencing the development of the tax potential of the region. Analyzed the tax revenues of the consolidated budget of the Russian Federation from the taxpayers of the Murmansk region. Conclusions are made and recommendations are provided for the formation of the tax potential of the region.

Налоговый потенциал играет весомую роль в совершенствовании межбюджетных отношений, в целом, и определении порядка предоставления трансфертов, в частности. Главное преимущество оценки налогового потенциала регионов связано со стимулированием органов власти к увеличению собственной доходной базы формирования бюджетов [1, с. 162].

Комплексная характеристика налогового потенциала региона должна строиться с учетом условий экономического развития его субъектов и факторов, определяющих эти условия. Поэтому определение налогового потенциала в работе приведено с двух сторон: в широком и узком его значении.

В широком смысле налоговый потенциал следует понимать с позиции налоговой политики государства и задач налогового администрирования, поскольку от эффективности управления (администрирования) налогового потенциала зависит оценка деятельности налоговых органов государства и его субъектов (регионов). Налоговый потенциал региона в широком его значении – это обеспечение достаточного объема налоговых поступлений для устойчивого развития региона и его территорий в условиях постоянного развития налоговой политики и методов налогового администрирования.

В узком значении налоговый потенциал следует рассматривать с позиции налоговых доходов, поступающих в бюджеты разных уровней. То есть налоговый потенциал региона в узком его значении понимается как максимально возможный объем налоговых поступлений в бюджеты всех уровней в сложившихся условиях использования ресурсов региона и действующего законодательства.

Важной проблемой формирования налогового потенциала государства и его регионов выделена проблема формирования налоговых доходов

бюджетов различных уровней. В Мурманской области сложилась достаточно широкая налоговая база за счет диверсификации отраслей экономики. В области нет доминирующей отрасли или крупного плательщика, которые обеспечивали бы формирование большей части бюджета. Эти факторы свидетельствуют о высокой устойчивости экономики к неблагоприятным воздействиям.

В 2012 г. в консолидированный бюджет Российской Федерации от налогоплательщиков Мурманской области поступило 45,8 млрд руб. Основная часть собранных налогов – 87 % осталась на территории Мурманской области, 13 % перечислено в федеральный бюджет [2].

В результате контрольных мероприятий сотрудников региональных налоговых органов за 2012 г. дополнительно мобилизовано в бюджет Российской Федерации около 1 млрд руб.

Как и прежде основная масса платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации обеспечена налогом на доходы физических лиц (48,1 %), налогом на прибыль организаций (25,6 %), налогами на имущество (8,2 %) и НДС (8,9 %).

Поступления в федеральный бюджет составили 5,9 млрд руб. Его доходная часть в основном обеспечена поступлениями налога на добавленную стоимость – 68,7 %.

В консолидированный бюджет Мурманской области поступило налоговых платежей и других доходов, администрируемых налоговыми органами, в сумме 39,9 млрд руб, из них более 55 % – налог на доходы физических лиц.

«Личный» вклад жителей Мурманской области в бюджет субъекта в виде транспортного налога с физических лиц составил 264 млн руб., в виде налога на имущество физических лиц – 160 млн рубл.

В областной бюджет за 2012 г. поступило 29,7 млрд руб. Доля областного бюджета в общем объеме поступлений в консолидированный бюджет Мурманской области составила 74,4 %.

Основная часть областного бюджета обеспечена поступлениями 4-х налогов: налога на доходы физических лиц (44,5 %), налога на прибыль организаций (36,9 %), налог на имущество организаций (9,5 %), налога на добычу полезных ископаемых (3,5 %).

В бюджеты городов и районов поступило более 10 млрд руб. Доходная часть бюджетов городов и районов, в основном, обеспечена налогом на доходы физических лиц (86,3 %), налогами на совокупный доход (7 %), земельным налогом (4,2 %).

Несмотря на снижение в последние годы налогового бремени для предприятий и частных лиц, сумма налогов, уплачиваемая в бюджеты субъектами экономической деятельности области, возрастала.

Рост налоговых доходов обеспечен в основном за счет увеличения поступлений налога на доходы физических лиц в результате роста заработной платы, акцизов, налога на имущество вследствие проведенной переоценки основных фондов и внесения некоторых нормативных изменений в налогооблагаемую базу, неналоговых доходов. Поступления налога на добавленную стоимость возросли на 20 %. При этом на 1/3 сократились поступления налога на прибыль. В структуре налоговых поступлений наибольший удельный вес в общей сумме поступлений занимают налог на добавленную стоимость и налог на доходы физических лиц; налог на прибыль составляет 20,3 %.

Налоговая политика муниципального образования город Мурманск на 2013 г. и на плановый период 2014 и 2015 гг. в первую очередь направлена на сохранение социальной и экономической стабильности в муниципальном образовании город Мурманск, обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, создание условий для обеспечения граждан доступными и качественными муниципальными услугами.

Целями налоговой политики продолжают оставаться развитие и укрепление налогового потенциала муниципального образования город Мурманск при условии недопущения увеличения уровня налоговой нагрузки на экономику с учетом требований сбалансированности бюджетной системы.

В 2013 г. и плановом периоде 2014 и 2015 гг. приоритеты муниципального образования город Мурманск в части доходов – создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе, – будут сохранены и ориентированы:

1. В части развития налогового потенциала муниципального образования город Мурманск на:

– улучшение предпринимательского и инвестиционного климата в муниципальном образовании город Мурманск.

Безусловно, сегодня основным инвестиционным проектом области, да и Северо-Западного региона России, является проект освоения Штокмановского газоконденсатного месторождения и строительство завода по сжижению природного газа в п. Видяево. В результате реализации данного проекта Мурманская область получит не только рабочие места и дополнительный налоговый потенциал, но еще и энергоноситель в виде природного газа, который сможет заменить со временем более дорогие мазут и уголь, а также придать необходимую динамику развитию энергетики на Кольском полуострове.

– поддержку развития субъектов малого и среднего предпринимательства (предоставление субсидии, грантов, имущественной поддержки).

2. В части укрепления налогового потенциала муниципального образования город Мурманск на:

– ежегодное проведение оценки эффективности предоставленных налоговых льгот по местным налогам в целях их оптимизации и сокращение неэффективных налоговых льгот;

– продолжение работы межведомственной комиссии по налогам и сборам, легализации объектов налогообложения и увеличения доходной части бюджета муниципального образования город Мурманск по следующим направлениям:

- рассмотрение вопросов снижения задолженности по уплате налога на доходы физических лиц и иных обязательных платежей в бюджет муниципального образования город Мурманск, а также причин выплаты заработной платы в размере ниже установленного среднего значения по отрасли;

- определение эффективных методов воздействия на работодателей, скрывающих фактический размер выплачиваемой заработной платы, а также имеющих задолженность по уплате налогов и иных обязательных платежей в бюджет муниципального образования город Мурманск;

- рассмотрение причин нерентабельности организаций, осуществляющих свою деятельность на территории города Мурманска, и мер, принимаемых их руководством и собственниками (учредителями), по улучшению финансово-экономического положения и повышению эффективности деятельности данных организаций... [3].

Говоря о проводимой работе по укреплению налогового потенциала Мурманской области, отметим, что в рамках Межведомственной комиссии

по обеспечению доходов бюджета Мурманской области было организовано взаимодействие с 14 предприятиями по вопросам их социально-экономического положения, наличия убытков, оптимизации расходов и улучшения финансовых результатов деятельности, а также оказания содействия со стороны органов государственной власти в решении проблем, препятствующих увеличению налогооблагаемой базы. По итогам года предприятиями проработан вопрос оптимизации затрат на производство и реализацию продукции, у пяти из них улучшились результаты финансово-хозяйственной деятельности, у семи – возросли налоговые перечисления в консолидированный бюджет области.

Литература

1. Лятина, Е. В. Налоговый потенциал как экономическая основа функционирования налоговой системы / Е. В. Лятина // Вестн. Казанского технол. ун-та. – 2008. – № 1. – С. 161–164.

2. Перонко, И. А. Формирование налоговой базы регионов в переходный период / И. А. Перонко // Налоговый вестник. – 2012. – № 7. – С. 18–22.

3. <http://www.gov-murman.ru> Официальный портал Правительства Мурманской области.

Финансовый потенциал малых и средних предприятий Мурманской области

Радаева С. О.,¹ Царева С. В.²

¹(г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: svetlana535@mail.ru)

²(научный руководитель, г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами)

Abstract. The article deals with the financial capacity of small and medium enterprises through the analysis of state statistics. The analysis of the regional dynamics of the integral index of the quality of conditions for small and medium businesses. Developing ways to improve the business climate.

Успешное процветание сектора малого и среднего бизнеса (МСБ) в первую очередь зависит от наличия у предприятий денежных средств и степени рационального и эффективного их использования. Дефицит и ограниченность финансовых ресурсов – основная проблема, с которой сталкиваются российские предприниматели сегодня. Особенно остро проблема недофинансирования ощущается в регионах. Динамика развития МСБ отражает финансовый потенциал предприятий, перспективы и тенденции развития сектора. Это обуславливает актуальность темы исследования, разработка которой, на основе данных органов Федеральной службы государственной статистики позволит не только спрогнозировать динамику развития МСБ, но и оценить эффективность мер и программ, направленных на поддержку предпринимательской деятельности в России.

Ситуацию, сложившуюся в секторе МСБ, можно увидеть в статистических данных. По представленным данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области за 2011 г., значительная часть малых предприятий принадлежит следующим видам экономической деятельности: оптовая и розничная торговля – около 33,13 %; операции с недвижимым имуществом, а также, аренда, предоставление услуг – 15,0 %; обрабатывающие производство – 14,11 %; строительство – 11,51 %; транспорт и связь составляют – 6,2 %; гостиницы и рестораны – 6 %; рыболовство, рыбоводство – 5,3 % [4].

На долю малого предпринимательства приходится: на оборот по гостиницам и ресторанам свыше 48 %; более 30 % оборота строительных работ;

свыше 30 % объема услуг бытового характера; на рыболовство, рыбоводство приходится около 28 % оборота; оборот по операциям с недвижимостью приблизительно варьируется в размере 16,47 % [4].

В первом полугодии количество зарегистрированных предприятий в Российской Федерации, без учета микропредприятий, составило 238,2 тысячи малых предприятий, данный показатель на 3 % превышает предыдущий аналогичный период. По состоянию на 01.01.2012 в Мурманской области было зарегистрировано (без учета микропредприятий) 1,2 тысячи малых предприятий. Количество малых предприятий по региону в расчете на 100 тысяч жителей на 1 июля 2012 г. составило 164 ед., что на 37,3 ед. больше предыдущего периода, против уменьшения на 18,19 % в Северо-Западном федеральном округе (СЗФО) и увеличению на 4,66 % по РФ в целом [4].

По данным на 1 июля 2012 г. по Мурманской области средняя численность занятых работников на малых предприятиях увеличилась на 20,7 % , при сравнении с итоговым аналогичным показателем январь-июль 2011 г. и составила 29,4 тыс. человек. Одновременно, можно отметить повышение показателя в СЗФО на 6,3 %, а по РФ – 8,7 %. В общей среднесписочной численности занятых в регионе за аналогичный период наблюдается рост удельного веса работников малого предпринимательства на 1,78 п. п. и составил 10 %, по СЗФО увеличение на 14,3 %, в среднем по России на 13,6 % [5].

Общий объем денежного оборота по малым предприятиям Мурманской области за период январь-июнь 2012 г. вырос на 2,2 % и составил 35 488 млн руб., данная величина в СЗФО увеличилась на 15,6 %, а по данным в РФ на 16,8 %. Анализ статистических данных показал, что происходит сокращение величины инвестиций в основной капитал малого предпринимательства по области, так по состоянию на 1 июля 2012 г. величина инвестиций снизилась на 20,4 % с учетом ИПЦ и составила 124,9 млн руб. В СЗФО и РФ можно отметить положительную динамику данной величины, так по округу инвестиции в основной капитал малых предприятий повысились на 66,3 %, а по стране в целом на 36,1 % [5].

По результатам, полученным за первое полугодие 2012 г., можно сделать вывод о том, что в Мурманской области в целом наблюдается положительная тенденция развития малого предпринимательства, рассматриваемые показатели в текущем периоде превышают значения аналогичных

показатели в прошлого года. Улучшение таких макроэкономических показателей, как рост количества компаний, а также их суммарного оборота провоцирует спрос на внешние источники финансирования МСБ, как на банковские услуги, так и на различные программы господдержки института предпринимательства.

Необходимо отметить, что отдельные экономические показатели развития малого предпринимательства по области значительно уступают среднероссийским показателям развития малых предприятий, как по СЗФО, так и по РФ в целом. Результаты данных показателей ниже среднероссийских, что свидетельствует о недостаточно высоком уровне развития института малого предпринимательства в Мурманской области.

Улучшение финансового потенциала Мурманской области невозможно без развития предпринимательства в обрабатывающем производстве. Западные страны проводят активную политику по поддержке МСБ в обрабатывающем производстве, в России, согласно статистическим данным, за последнее десятилетие произошло резкое сокращение 2 млн рабочих мест в обрабатывающем производстве. Повышение качества предпринимательского климата должно обеспечиваться усилиями федеральных, но и региональных органов государственной власти, путем проведения эффективной экономической государственной политики, направленной на создание и обеспечение благоприятных условий для процветания института МСБ.

В качестве оптимального инструмента, позволяющего оценить сильные и слабые стороны предпринимательского климата, как в регионах, так и городах, разработать эффективную политику для предприятий, используют «Индекс условий для развития МСБ». Он включает в себя пять равнозначных составляющих: недвижимость и инфраструктура; людские ресурсы; финансовые ресурсы; административный климат, безопасность и коррупцию; систему поставщиков. По рейтингу Индекса условий для развития МСБ за 2012 г. Мурманская область занимает 11 место среди 39 российских регионов, участвующих в тестировании. В 2010–2011 гг. Мурманская область занимала 22 место в аналогичном рейтинге [3, с. 10].

В категории «недвижимость и инфраструктура» область занимает 12 место, против 27 места прошлого года. По данному критерию область замыкает группу лидирующих регионов. Однако, в регионе по мнению руководителей

малых предприятий обрабатывающего производства имеются трудности в поиске, покупке, а также аренде подходящих земельных участков, так по данной подгруппе область занимает 30 место, что относит регион в отстающую группу. Транспортно-логистическая инфраструктура и коммуникации региона полностью удовлетворяют потребности МСБ. В среднем, энергетическая инфраструктура (16 место) оценивается как удовлетворительная, при этом большинство малых и средних предприятий испытывают негативное воздействие от существующих тарифов на электроэнергию (30 место).

По критерию «людские ресурсы» Мурманская область находится в лидирующей группе на 11 месте, что на 16 позиций выше аналогичного показателя прошлого года. Рынок труда способен удовлетворить потребности малого предпринимательства в кадрах, в частности, предоставить квалифицированных инженеров и технических специалистов, с другой стороны, появилась значительные трудности с подбором специалистов для производственных подразделений, данный показатель в 2012 г. увеличился на 6 пунктов и занимал 19 место.

В области можно отметить умеренно высокую доступность финансовых ресурсов для субъектов предпринимательства, так в категории «финансовые ресурсы» регион в 2012 г. занимает 10 место против 14 места в 2010–2011 гг. Остается проблема венчурного финансирования, большинство компаний-представителей малого бизнеса едины во мнении о сложности, зачастую невозможности привлечения денежных средств венчурных фондов в рискованные бизнес-проекты МСБ.

Представители предпринимательства оценивают негативно влияние уровня административных барьеров на развитие МСБ, так по критерию «административный климат, безопасность и коррупция» Мурманская область занимает 21 место, что квалифицирует регион как отстающий, по данному показателю. Однако, прослеживаются и положительные сдвиги в смягчении уровня коррупции в отношении МСБ, так область в конце 2011 г. была на 25 месте, но как и в прошлых годах оказывается давление на субъекты МСБ со стороны налоговых органов, криминала.

По категории «система поставщиков» регион занял 11 место, значение данного критерия сократилось на 18 позиций по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Исследования показали, что каждая четвертая

организация работает на устаревшем оборудовании, отсутствует модернизация производства. Рынок в целом характеризуется высокой доступностью поставщиков машин оборудования и комплектующих, но возникают сложности в поиске поставщиков бизнес-услуг (17 место), сбыте собственной продукции.

Уровень развития малого и среднего бизнеса в России по сравнению с западными странами недостаточен, остаются факторы и многочисленные барьеры, препятствующие формированию благоприятного предпринимательского климата в регионах. Однако, несмотря на трудности в ведении бизнеса, большинство российских компаний дают оптимистические оценки будущему. Эффективная государственная политика послужит стимулом становления и развития института малого и среднего предпринимательства.

Литература

1. Зверьков, А. И. Малый бизнес: доступность кредитов и банковские инновации / А. И. Зверьков // *Финансы и кредит*. – 2012. – № 22(502). – С. 7–19.

2. Сидорова, Н. И. Финансовый потенциал малых и средних предприятий / Н. И. Сидорова // *Финансы и кредит*. – 2012. – № 19(499). – С. 11–18.

3. Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ 2012 [Электронный ресурс] / Web-сайт Национального института системных исследований проблем предпринимательства. – Режим доступа: <http://www.nisse.ru/business/article/article>, свободный. – Загл. с экрана.

4. Официальный Web-сайт Министерства экономического развития Мурманской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mineconomy.gov-murman.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

5. Официальный Web-сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

Оценка рентабельности предприятий рыбной отрасли

Рамазанова С. Р. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления финансовыми системами, e-mail: RSR777@yandex.ru)

Abstract. The article describes the main challenges of the fishing industry development in Russia. This topic is relevant, as a key part of Russia's economic development is the development of the fishing industry.

Одной из важнейших составляющих экономического развития России является развитие рыбной отрасли.

Рыбное хозяйство России представляет собой огромный производственно-хозяйственный комплекс с многоотраслевой системой, международными и межрегиональными связями, объединяющий рыболовство, рыбоводство, производство пищевой, технической и кормовой продукции. Его обслуживает большое количество специализированных производств: судостроительное, судоремонтное, портовое хозяйство, транспортно-рефрижераторный флот, прочие производства (орудий лова, тары, упаковочных материалов); вспомогательные службы (снабжение, сбыт, связь, строительство и др.).

Роль рыбной отрасли многогранна. Первостепенную роль она играет как источник снабжения населения продуктами питания, обеспечивая тем самым продовольственную безопасность страны. Отрасль производит техническую и кормовую продукцию (муку, рыбу, фарш) для комбикормовой промышленности, животноводства и птицеводства; сырье и полуфабрикаты для пищевой, медицинской, легкой промышленности и других отраслей народного хозяйства. В ряде регионов отрасль является градообразующей, одной из главных источников занятости и доходов населения.

Российская рыбная отрасль на протяжении всего периода после распада СССР являлась бездотационной, при этом обеспечивая значительные финансовые поступления в бюджетную систему Российской Федерации. Отсутствие у организаций рыбного комплекса достаточного объема собственных средств на финансирование текущей и перспективной деятельности, доступных кредитных ресурсов, а также в целом – необходимой государственной поддержки не позволило большинству компаний осуществить масштабную модернизацию добывающей, перерабатывающей и логистической инфраструктуры, перехода на новые инновационные технологии

и стандарты, обеспечивающие конкурентные преимущества по сравнению с зарубежными компаниями рыбной отрасли.

Рыбная отрасль в России имеет ряд проблем, которые препятствуют развитию отрасли и реализации поставленных перед ней стратегических целей.

Сырьевой характер рыбной отрасли России как преимущественно поставщика необработанного рыбного сырья на мировой рынок обуславливает высокую зависимость страны от импорта зарубежных технологий переработки сырья, современного оборудования и высококачественной рыбной продукции для российских потребителей.

Серьезной проблемой является отсутствие сбалансированной государственной политики инвестиций. Развитие отрасли до недавнего времени происходило в значительной степени спонтанно, без комплексного подхода, предварительного планирования и координации усилий всех заинтересованных сторон, без достаточной проработки системы стимулов и мер государственной поддержки.

Большую тревогу вызывает также состояние отечественного рыбопромышленного флота: 80 % судов эксплуатируются с превышением нормативных сроков, более 90 % – составляют малоэффективные, физически изношенные и морально устаревшие суда, построенные по проектам 60–70-х гг. прошлого века с высокими показателями энергоемкости.

Много нареканий вызывает существующая система налогообложения участников рыболовства. Рыбодобывающие предприятия численностью до 300 человек, имеющие в общем объеме выпускаемой продукции не менее 70 % рыбопродукции, имеют право переходить на единый сельхозналог (при этом НДС они не уплачивают). В то же время такой льготы не имеют рыбодобывающие предприятия, выходящие за пределы вышеназванных параметров, а также предприятия береговой рыбопереработки, и на их плечи ложится основное налоговое бремя.

Однако есть и положительные моменты. С точки зрения экономических условий, в которых действуют сегодня предприятия рыбного хозяйства, благоприятными предпосылками для развития отрасли эксперты называют создание Таможенного союза, который призван снять границы между странами Таможенного союза и оптимизировать таможенно-тарифное ре-

гулирование, а также способствовать поступательному совершенствованию законодательной и нормативно-правовой базы.

В рамках развития законодательства обсуждаются и принимаются Технические регламенты по безопасности пищевой продукции, безопасности рыбной продукции.

Экспертами отмечается также рост сектора аквакультуры в России, которая за последние 10 лет перешла на качественно новый уровень. Увеличивается количество компаний, которые выращивают продукцию, конкурентоспособную не только внутри страны, но и на внешнем рынке. Именно в данном сегменте отмечается рост доли инноваций: компании используют наиболее современные технологии, оборудование и корма.

Подводя итог, можно сказать, что на сегодняшний день в рыбной отрасли продолжают остро стоять на повестке дня следующие проблемы:

- высокий уровень физического износа рыбопромыслового флота, технологическая отсталость, дефицит средств для модернизации существующего флота и приобретения современных судов;
- уровень большинства отечественных судов значительно уступает зарубежным аналогам по техническим параметрам, производительности, оснащенности, конкурентоспособности;
- низкий уровень технической оснащенности береговых перерабатывающих предприятий, деградация производственных мощностей береговой инфраструктуры, отсутствие необходимого количества морских терминалов для комплексного обслуживания судов рыбопромыслового флота, как результат невозможность достичь требуемого уровня качества и конкурентоспособности продукции на внешнем и внутреннем рынках;
- логистические проблемы – трудности с доставкой уловов прибрежного рыболовства из удаленных приморских регионов потребителям центральных районов, увеличение доли транспортной составляющей в цене готовой продукции, в результате рыболовам гораздо выгоднее продать улов иностранным переработчикам прямо с судна, чем везти его на берег;
- несовершенство действующей нормативно-правовой базы, недостаточная прозрачность финансовых схем, административные барьеры, коррупция, картельные соглашения, идущие вразрез с антимонопольной политикой государства, сложности с таможенным и пограничным контролем – все это

приводит к высокой доле производственных издержек и снижению рентабельности предприятий;

- низкая инвестиционная привлекательность отрасли, неэффективность финансово-кредитных отношений

- почти 70 % валового дохода предприятий отрасли идет на обслуживание кредитов банков и покрытие производственных расходов, рост затрат на обслуживание кредитов и производственных расходов ведет к уменьшению валовой прибыли предприятий, растет себестоимость выпускаемой продукции;

- высокий уровень экспортных пошлин и внешнеэкономических издержек, сложности при вступлении России в ВТО и недостаточность мер государственной поддержки на федеральном и региональном уровне, неэффективность взаимодействия госструктур с участниками рынка;

- отсутствие организационной, логистической, консультативной, правовой поддержки конкурентоспособности отечественного производителя и продвижения рыбных товаров на внешнем и внутреннем рынках;

- снижение научного потенциала, сокращение научных исследований в связи с недостаточным бюджетным финансированием, низкая инновационная активность приводят к потере конкурентоспособности отечественных компаний, использующих морально устаревшие технологии и оборудование, не имеющие доступа к передовым ноу-хау;

- недостаточный уровень менеджмента, организационной и консультационной работы по формированию и функционированию новых производственных рыночных и финансовых структур, в результате увеличение доли убыточных предприятий в отрасли, неэффективных решений, банкротств компаний;

- низкий уровень покупательной способности на качественную рыбную продукцию на внутреннем рынке, недостаточность государственной поддержки мер по расширению спроса на отечественную рыбную продукцию – вместо ожидаемого расширения емкости рынка отрасль испытывает недостаточный спрос на продукцию с высокой добавленной стоимостью [1].

Результатом нерешенных проблем в отрасли становятся: низкая конкурентоспособность отечественной рыбной продукции, в том числе из-за устаревших технологий рыбопереработки; отсутствие развитого рынка рыбной продукции и функционирующей рыночной инфраструктуры; износ основ-

ных фондов и невозможность проводить модернизацию флота и береговой инфраструктуры; неустойчивость социально-экономической ситуации в регионах рыбодобычи, невозможность индексирования дохода работников отрасли; снижение запасов наиболее массовых и ценных промысловых объектов в результате не регламентируемого (браконьерского) вылова.

Игнорируя негативные тенденции в отрасли, спрятанные за цифрами в целом неплохой статистики, Россия рискует не достичь заявленных целевых показателей развития. А учитывая тот факт, что мощности мирового рыбопромыслового флота в 2 раза превышают максимально возможные биологически допустимые уловы, Россию с ее морально и физически устаревшим флотом и технологиями ждет участь аутсайдера, если в ближайшее время не усилить меры государственной поддержки, о которой уже много лет говорит бизнес-сообщество.

Литература

1. Развитие рыбохозяйственных приморских регионов России: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / Аналитический доклад – Режим доступа:
http://irpr.ru/wp-content/uploads/2012/11/IRP_anual-report_2012_book.pdf, свободный. – Загл. с экрана.

Особенности системы бюджетирования на предприятиях упаковочной промышленности

Салимова М. М.¹, Кибиткин А. И.²

¹*(г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами,
e-mail:maria.salimova@mail.ru)*

²*(научный руководитель, г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами)*

Abstract. The paper characterized the current state of the market packaging, highlighted the budgeting features that are typical of industrial enterprises and the packaging industry.

В настоящее время руководителям предприятий приходится решать множество задач, касающихся снижения затрат, разумного использования ресурсов и распределения прибыли. Наиболее перспективным инструментом, помогающим решить эти вопросы, является система бюджетирования, сущность которой заключается в управлении финансово-хозяйственной деятельностью предприятия на основе бюджетов с целью принятия качественных управленческих решений. Бюджетирование может использоваться на предприятиях различных организационно-правовых форм, в различных отраслях экономики. Отраслевые особенности хозяйствующих субъектов будут влиять на набор используемых бюджетов и на способы расчета бюджетных показателей.

В этом плане промышленность является наиболее интересной отраслью для исследования, так как ее финансовый цикл отличается от прочих наличием стадии производства, обеспечивающей полноценную систему бюджетов и усложненную специфику планирования затрат. К тому же именно промышленность является основой экономики. Как показывают данные таблицы 1, в январе-ноябре 2012 г. на ее долю в России приходилось более 50 % всей прибыли [2].

Таблица 1

Сальдированный финансовый результат деятельности организаций в январе – ноябре 2012 г., млрд руб.

	Прибыль	Убыток	Сальдированный финансовый результат	Удельный вес, %
Всего, в том числе по отраслям	8 400,9	879,7	7 521,2	100,00
Промышленность	4 370,9	415,2	3 955,7	52,59
Сельское хозяйство	155,6	27	128,6	1,71
Строительство	180,1	61,6	118,5	1,58
Транспорт и связь	1 068,7	125,9	942,8	12,54
Оптовая и розничная торговля	1 938,6	85,2	1 853,4	24,64
Жилищно-коммунальное хозяйство	4,8	4,4	0,4	0,01
Другие отрасли	682,2	160,4	521,8	6,94

Отметим, что в торговле и банковской сфере большую часть стоимости продуктов занимают операционные расходы. Их должна покрывать маржа (в торговле – разность между закупочной и продажной ценой товара, в банковской сфере – разница между ставкой по кредитам и депозитам), контроль за уровнем которой и является главной задачей таких компаний. Оптимизация маржинального дохода достигается за счет перераспределения входящих товарных и финансовых потоков.

Стадия производства на предприятии определяет особенности и инвестиционного цикла. В промышленности в отличие от прочих отраслей, где данный процесс довольно обезличен, инвестиции по большей части индивидуализированы, т. е. относятся к выпуску отдельных видов продукции, что обеспечивает взаимосвязь между рентабельностью производимой продукции и окупаемостью вложенных в нее инвестиций.

В исследовании анализировался такой сектор промышленности как производство металлической упаковки. На сегодняшний день упаковочная промышленность так и не признана государством как отрасль. И это несмотря на значительный размер (мировое экономическое сообщество поставило ее на 8 место среди крупнейших мировых рынков упаковки) и на выдающиеся достижения (за последние 10 лет рост объемов упаковочного рынка составил почти 100 %) [1]. Процентное соотношение упаковочной продукции в России составляет сегодня: 1) картонно-бумажная тара – 40 %;

2) полимерная упаковка – 36 %; 3) стеклянная тара – 12 %; 4) металлическая тара – 9 %; 5) деревянная тара – 1 %; 6) прочая – 2 %.

В интересующем нас сегменте упаковки из легких металлов конкуренция между производителями проявляет себя наиболее жестко. Это происходит из-за значительной разницы между лимитирующим емкость рынка спросом и предложением на нем. Так по итогам 2011 г. производство металлической упаковки составило 1,549 млрд долл., а потребление по данным табл. 2 – 1,429 млрд долл. При этом лидерами по объему выпуска жестяной упаковки были Калининградский тарный комбинат», ООО «МетУпак», ЗАО «ЖестьУпак», ООО «ЛитСервис».

Таблица 2

Емкость рынка металлической упаковки в 2008-2011 гг.

	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год
Упаковка из легких металлов, млн долл.	1 297	1 129	1 267	1 429
Прирост, %	–	–12,95	12,22	12,79

Необходимо отметить, что спрос на качественную металлическую тару с высокими потребительскими свойствами высок, однако лишь небольшое число предприятий сегодня производят такую упаковку. Большинство производителей осуществляют работу на устаревшем оборудовании и по устаревшим технологиям. Отсюда вытекает несоответствие спроса и предложения и перенасыщенность рынка некачественной металлической тарой. Основными факторами, влияющими на данный сегмент, являются оборот розничной торговли, объемы выпуска консервной продукции, общий индекс промышленного производства и пр.

В сложившихся условиях принципиально важным для таких предприятий является эффективное использование бюджетирования с целью грамотного планирования выпуска продукции и роста прибыли.

Помимо набора бюджетов, характерного только для промышленных предприятий (бюджеты производства, прямых материальных затрат, общепроизводственных расходов) в системе бюджетирования компаний по производству упаковки из легких металлов будут иметься особенности, характерные для серийного производства, присущего большинству из них.

При составлении бюджета производства на этих предприятиях в первую очередь, необходимо опираться на бюджет продаж, а также рассчитать

необходимое количество готовой продукции. Учитывая ограниченность рынка металлической упаковки, предприятие должно начинать производство только при наличии гарантированных заказов или с обоснованным бюджетом продаж. В зависимости от политики организации бюджет производства может формироваться не только на готовую продукцию, но и на полуфабрикаты – литографированная жесть, крышки для различных продуктов и напитков, используемые для дальнейшего производства металлической упаковки или для самостоятельной продажи.

При планировании объемов выпуска продукции и составлении бюджета продаж необходимо учитывать сезонные и отраслевые риски, влияющие на многие тарные предприятия. В этом случае целесообразно применять стратегию сглаживания, заключающуюся в наращивании запасов готовой продукции при снижении спроса и компенсировании разницы созданными ранее запасами при его повышении.

В качестве примера приведем ОАО «Мурманский тарный комбинат». 55 % объема реализации продукции предприятия составляют поставки тары предприятиям рыбной промышленности. То есть отраслевой риск будет связан со специфическими особенностями рыбодобывающей отрасли, имеющей подвижный во времени, пространстве и объеме сырьевой ресурс. Это обуславливает значительные (до 30 %) изменения в объемах производства и реализации. Кроме того предприятие производит в больших объемах кондитерскую банку для упаковки новогодних подарков. Следовательно, играет свою роль сезонный фактор, когда массовый выпуск наиболее рентабельной продукции приходится на 3-4 кварталы, что приводит к неравномерному получению прибыли.

При применении стратегии сглаживания на ОАО «МТК» исходными бюджетными параметрами будут физический объем продаж и физический объем выпуска, которые не будут зависеть друг от друга в краткосрочном периоде. В результате сократятся затраты, связанные с изменением объема реализации, и не будет необходимости в дополнительных мощностях при росте спроса на продукцию. Недостаток будет заключаться в наличии запасов при пониженном спросе и ухудшении коэффициентов оборачиваемости запасов, кредиторской задолженности и пр.

Основной целью формирования бюджета закупок на предприятиях по производству металлической тары будет являться контроль за объемом поставок материалов и за закупочными ценами. Здесь важным также является

определение оптимального уровня запасов сырья. Для его расчета требуется информация о сроках транспортировки материалов, о сроках годности и условиях хранения. В упаковочной промышленности данная задача реализуется достаточно легко, т. к. основным поставщиком жести на предприятия является Магнитогорский металлургический комбинат. При этом доля импортной жести весьма невелика, т. е. отсутствуют риски, связанные со сроками и доставкой сырья от иностранных производителей.

Выше уже упоминалось о довольно жестком конкурентном давлении на рынке металлической упаковки. В таких условиях большое значение приобретает способность предприятия маневрировать и быстро реагировать на изменения во внешней среде. В частности, этим предприятиям может помочь скользящее бюджетирование, позволяющее регулярно корректировать бюджеты путем вычитания прошедшего периода и добавлении нового интервала времени.

Принятие в расчет отраслевых особенностей бюджетирования при внедрении данного инструмента в деятельность предприятия позволяет создать эффективную систему управления финансовыми потоками компании и реализовать следующий эффект: 1) повысить экономическую обоснованность управленческих решений; 2) оптимизировать финансовые потоки; 3) снизить расходы на вспомогательное производство; 4) более эффективно осуществлять инвестиционные вложения; 5) повысить финансовую «прозрачность» предприятия; 6) повысить мотивацию сотрудников к выполнению бюджетов. То есть, чем более система бюджетного управления будет соответствовать условиям деятельности предприятия, тем большие выгоды принесет ее внедрение для компании.

Литература

1. Асадуллина, А. Российский рынок тары и упаковки: стабильность и рост / А. Асадуллина // Линии торговли. 2012. URL: <http://www.linestorg.ru/news/equipment /306/> (дата обращения: 08.02.2013).

2. О финансовых результатах деятельности организаций в январе – ноябре 2012 года // Федеральная служба государственной статистики. 2013. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/Isswww.exe/Stg/d01/16.htm (дата обращения: 18.02.2013).

Управление финансовыми рисками в планировании деятельности предприятия

Соловьева А. В. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления финансовыми системами, e-mail: soloveva-alina@mail.ru)

Abstract. The article describes the theoretical foundations of the financial risk management in the planning of the company. Ideally, any financial plan should include a section on "Risk Management", which will include the appearance or presence of certain risks, and identified ways to reduce them.

Финансовое планирование играет важную роль в благополучии предприятия. В современных условиях, при нестабильности экономики России, когда имеет место фактор неопределенности, финансовое планирование является необходимым для обеспечения финансовой устойчивости предприятия и защиты от влияния отрицательных внешних факторов, а также для достижения наилучшего результата финансово-хозяйственной деятельности. В условиях конкуренции рыночной экономики и суровости норм налогового законодательства, финансовое планирование позволяет обезопасить предприятие от неожиданного ухудшения финансового состояния, а порой даже от банкротства.

Современная экономика – это огромный механизм, в котором задействовано множество субъектов, прямым или косвенным путем влияющих на деятельность предприятия. Именно поэтому любое планирование финансово-хозяйственной деятельности всегда связано с определенной степенью риска. В связи с этим особое значение для руководителей предприятия, а также для тех специалистов, которые непосредственно занимаются планированием деятельности предприятия, приобретает планирование рисков.

Под риском следует понимать следствие действия либо бездействия, в результате которого существует реальная возможность получения неопределенных результатов различного характера, как положительно, так и отрицательно влияющих на финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

В идеальном варианте любой финансовый план должен содержать специальный раздел «Управление рисками», в котором будет отражено не только возникновение или наличие тех или иных рисков, но и выявлены пути их снижения.

Финансовый риск связан с используемыми предприятием источниками капитала и его способностью своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства перед различными контрагентами, а также с проведением операций на финансовых рынках.

Финансовые риски, сопровождающие предпринимательскую деятельность, являются объективным, постоянно действующим фактором в функционировании любого предприятия, который требует самого серьезного внимания и тщательного учета со стороны менеджмента в процессе принятия практически всех управленческих решений.

Финансовые риски достаточно разнообразны как по источникам возникновения, так и по формам проявления. В общем случае к ним следует отнести:

- риск ликвидности;
- риск платежеспособности;
- процентный риск;
- риск колебания цен (ценовой риск);
- валютный риск;
- риск инфляции;
- кредитный риск;
- налоговый риск;
- инвестиционный риск и т. д.

Управление риском в широком смысле представляет собой особый вид деятельности, направленной на снижение или полное устранение влияния его неблагоприятных последствий на результаты проводимых хозяйственных операций [1, с. 73].

На практике это предполагает поиск компромисса между выгодами от уменьшения риска и необходимыми для этого затратами, а также принятия решения о том, какие действия для этого следует реализовать.

Конечная цель управления риском должна способствовать реализации общей стратегии ведения бизнеса. В финансовом менеджменте она заключается в получении наибольшей выгоды при оптимальном или приемлемом для предпринимателя соотношении дохода и риска.

Важнейшее значение для эффективного управления финансовыми рисками имеет информационное обеспечение. Оно должно включать ши-

рокий спектр различных видов деловой информации: статистической, экономической, коммерческой, финансовой, юридической, технической и т. д.

Существуют следующие методы управления финансовыми рисками:

- диверсификация;
- страхование;
- хеджирование;
- лимитирование;
- резервирование средств (самострахование).

Под диверсификацией понимается процесс распределения инвестиционных средств между различными объектами вложения капитала, которые непосредственно не связаны между собой, с целью снижения степени риска и потерь доходов.

Диверсификация выражается во владении многими рискованными активами, вместо концентрации всех капиталовложений только в одном из них. Поэтому диверсификация ограничивает нашу подверженность риску, связанному с одним-единственным видом активов.

Не любой риск можно уменьшить с помощью диверсификации. Причиной этого является влияние на предпринимательство, на формы процессов, происходящих в экономике в целом. Риск, связанный с ожиданием кризиса или подъема, движением ставки банковского процента, непредвиденными правительственными решениями нельзя уменьшить с помощью диверсификации. Такой риск называется недиверсифицируемым, или несистематическим.

Наиболее важным и самым распространенным приемом снижения степени риска является страхование риска.

В общем случае страхование – это соглашение, согласно которому страховщик принимает на себя обязательство возместить убытки или их часть страхователю, произошедшие вследствие предусмотренных в страховом договоре опасностей и (или) случайностей, которым подвергается страхователь или застрахованное им имущество.

Сущность страхования, заключается в том, что предприятие готово оказаться от части доходов, чтобы полностью или частично избежать риска. Многие виды рисков могут быть перераспределены между группой партнеров (самострахование) или посредством заключения контракта со страховой компанией.

Применение данного способа возможно лишь к страхуемым рискам, например утрата недвижимого и движимого имущества, или рискам форс-мажорной группы. Одна из основных проблем при управлении рисками, подлежащими страхованию, состоит в том, чтобы определить, какие риски имеет смысл сохранять у себя, осуществляя дополнительные расходы по снижению возможности наступления нежелательных событий, а какие перевести на страховщика, осуществляя дополнительные расходы по оплате договоров страхования.

Одной из специфических форм страхования имущественных интересов является хеджирование - система мер, позволяющих исключить или ограничить риск финансовых операций в результате неблагоприятных изменений курса валют, цен на товары, процентных ставок и т. п. в будущем. Такими мерами являются валютные оговорки, форвардные операции, опционы и др.

Хеджирование – это процесс уменьшения риска возможных потерь. Компания может принять решение хеджировать все риски, не хеджировать ничего или хеджировать что-либо выборочно.

Оно широко применяется в управлении рыночными рисками. Как правило, хеджирование предполагает применение различных видов производных финансовых инструментов, таких как фьючерсы, опционы, форварды, свопы и др.

Хеджирование всех рисков – единственный способ их полностью избежать. Однако финансовые директора многих компаний отдают предпочтение выборочному хеджированию. Если они считают, что курсы валют или процентные ставки изменятся неблагоприятно для них, то они хеджируют риск, а если движение будет в их пользу оставляют риск непокрытым.

Один из недостатков общего хеджирования являются довольно существенные суммарные затраты на комиссионные брокерам и премии опционов. Выборочное хеджирование можно рассматривать как один из способов снижения общих затрат. Другой способ – страховать риски только после того, как курсы и ставки изменились до определенного уровня.

Лимитирование представляет собой установление систем ограничений как сверху, так и снизу, способствующих уменьшению степени риска. Использование лимита – это непосредственное проведение операции, на которую установлен лимит, связанное с переводом денежных средств на счет

банка – контрагента, или с обязательством банка произвести такой перевод при определенных условиях.

Резервирование средств, как способ снижения отрицательных последствий наступления рисков событий состоит в том, что предприниматель создает обособленные фонды возмещения убытков при непредвиденных ситуациях за счет части собственных оборотных средств. Внутренний фонд носит название фонда риска.

С точки зрения эффективности менеджмента самострахование также обладает определенными преимуществами. Они связаны с увеличением гибкости управления риском, сохранением контроля над денежными средствами и большим контролем за качеством дополнительного сервиса.

К недостаткам самострахования следует отнести дополнительные организационные затраты, недооценку уровня возможного риска, воздействия инфляции на фонд риска.

Поскольку на практике хозяйственная деятельность сопряжена не с одним, а со многими рисками, перечисленные методы управления ими, как правило, применяются в комплексе.

Литература

1. Яблукова, Р. З. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / Р. З. Яблукова. – М. : Проспект, 2011. – 256 с.

Управление качеством как фактор успеха предприятия в конкурентной борьбе

Тарарова Ю. В. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», отдел лицензирования и аккредитации, e-mail: tararovajuv@mstu.edu.ru)

Abstract. The market economy as one of the most important characteristics include the competition between subjects and objects of the market. The competition is closely linked and the concept of competitiveness. Competitiveness – the ability to compete, to oppose it.

Рыночная экономика в качестве одной из важнейших характеристик включает конкуренцию между субъектами и объектами рынка. С конкуренцией тесно связано и понятие конкурентоспособности. Конкурентоспособность – способность выдерживать конкуренцию, противостоять ей. При этом понятие конкурентоспособности применяют как к товарам (услугам), так и к предприятиям, фирмам и другим организациям. Конкурентоспособность товара – это его относительная характеристика, которая отражает отличие данного товара от товара конкурента, во-первых, по степени соответствия одной и той же общественной потребности, а во-вторых, по затратам на удовлетворение этой потребности. Под затратами понимается цена потребления, включающая издержки покупателя, связанные с приобретением товара, и все расходы, возникающие при его потреблении или использовании.

Конкурентоспособность товара характеризуется тремя группами показателей:

- полезностью (качество, эффект от использования и т. п.);
- определяющими затратами потребителя при удовлетворении его потребностей посредством данного изделия (затраты на приобретение, использование, техническое обслуживание, ремонт, утилизацию и т. п.);
- конкурентоспособностью предложения (способ продвижения продукции на рынок, условия поставки и платежа, каналы сбыта, сервисное обслуживание и т. д.).

Параметры конкурентоспособности продукции подразделяются на нормативные (соответствие товара стандартам, техническим условиям, законодательству), технические (технологические свойства товара, определяющие область его применения, надежность, долговечность, мощность и т. д.), экономические (уровень расходов покупателя на приобретение, потребление

и утилизацию товара, т. е. цена потребления) и организационные (система скидок, комплектность поставок, сроки и условия поставок и пр.).

Изучение конкурентоспособности товаров важно для предприятий-производителей, поскольку рыночные отношения не позволяют им длительное время занимать устойчивое положение на рынке, опираясь в своей производственно-сбытовой стратегии только на показатели конкурентоспособности товара, т. е. не учитывая издержек на его производство и реализацию. Конкурентоспособность производителя – это его способность сохранять и расширять рынки сбыта за счет целенаправленной деятельности как по отношению к качественным характеристикам продукции, так и по отношению к производителям-конкурентам. Обеспечению конкурентоспособности предприятия подчинены все решения, связанные с выходом на новые рынки сбыта, реорганизацией организационной структуры, модификацией и освоением новых видов продукции, изменением объемов ее выпуска, сменой основных производственных фондов, изменением хозяйственных связей и маркетинговой политикой.

Категории «конкурентоспособность товара» и «конкурентоспособность производителя» взаимозависимы. Предприятие не может быть конкурентоспособным, если его товар не имеет сбыта. Однако конкурентоспособность товара не решающий фактор в конкурентоспособности предприятия. В ряде случаев конкурентоспособность товара обеспечивается за счет его реализации по демпинговым ценам, не компенсирующим затрат на его производство и сбыт (что при достаточно длительном периоде времени может привести к разорению производителя).

Будучи тесно взаимосвязанными, категории конкурентоспособности товара и предприятия имеют и существенные различия:

1) конкурентоспособность продукции оценивается и исследуется во временном интервале, соответствующем жизненному циклу товара, а в основе исследования конкурентоспособности предприятия лежит более длительный отрезок времени, соответствующий периоду функционирования предприятия;

2) конкурентоспособность продукции рассматривается применительно к каждому ее виду, а конкурентоспособность предприятия охватывает всю изменяющуюся номенклатуру выпускаемой продукции и его производственно-технический потенциал;

3) анализ уровня конкурентоспособности предприятия осуществляется им самим, а оценка конкурентоспособности товара – прерогатива потребителя.

По своей структуре конкурентоспособность предприятия значительно сложнее конкурентоспособности продукции, поскольку объект ее приложения – вся производственно-экономическая деятельность предприятия.

Конкурентоспособность предприятия определяется действием комплекса факторов внешней и внутренней среды его жизнедеятельности. К факторам внешней среды могут быть отнесены:

- уровень государственного регулирования и развития экономики страны обитания (налогообложение, кредитно-финансовая и банковская система, законодательное обеспечение бизнеса, система внешнеэкономических связей и т. д.);

- система коммуникаций;

- организация входных материальных потоков;

- факторы, определяющие потребление продукции (емкость рынка, требования потребителя к качеству продукции и т. д.);

Факторы внутренней среды предприятия характеризуют следующие внутрипроизводственные показатели:

- технический уровень производства (состояние и уровень использования производственных мощностей);

- технология;

- организация производства и управления;

- система формирования спроса и стимулирования и т. д.

Возможности воздействия предприятия на факторы окружающей среды ограничены, поскольку они действуют объективно по отношению к предприятию. Реальные и непосредственные возможности регулирования конкурентоспособности предприятия относятся к сфере факторов внутренней среды, однако воздействовать на эти факторы предприятие может с разной интенсивностью. Серьезных капиталовложений и длительного времени окупаемости требуют изменения технико-технологических условий работы предприятия. Наиболее мобильными и поддающимися эффективному регулированию без существенных капиталовложений являются факторы организации управления производственно-сбытовой деятельностью, и именно в этой сфере находятся реальные пути повышения конкурентоспособности

предприятия. Решающим рычагом при этом является внедренная предприятием система менеджмента качества продукции.

Проблема качества и повышения конкурентоспособности становится ключевой для российских предприятий, способствуя очевидному росту интереса к стратегическим вопросам бизнеса и к проблеме качества, а также к подходам и методам их решения.

Решение проблемы качества – неотъемлемый элемент стратегии развития современных компаний, поэтому начинать внедрение системы менеджмента качества продукции следует с определения места этой системы в общей стратегии компании.

Поскольку деятельность по формированию системы менеджмента качества продукции путем реализации международных стандартов и принципов TQM (всеобщего управления качеством) ориентируется на повышение качества и конкурентоспособности продукции (услуг) компании, то все процессы, связанные с этой деятельностью, следует начинать с анализа потребностей и ожиданий потребителей этой продукции (услуг). Поэтому компания прежде всего должна определить маркетинговую стратегию, которая будет отражать интересы и особенности потребителей и характер конкурентных преимуществ ее продукции (услуг), за счет которых она рассчитывает добиться успеха.

Литература

1. Басовский, Л. Е. Управление качеством : учебник для вузов / Л. Е. Басовский, В. Б. Протасьев. – М. : Инфра-М, 2002.
2. Огвоздин, В. Ю. Управление качеством: основы теории и практики : учеб. пособие / В. Ю. Огвоздин. – М. : Дело и сервис, 2002.
3. Ребрин, Ю. И. Управление качеством : учеб. пособие / Ю. И. Ребрин. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2004.

подсекция
**«ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ
ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ
УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ»**

Доклады аспирантов

Определение путей рациональной эксплуатации промыслового запаса черного палтуса норвежско-баренцевоморской популяции

Бакай А. Ю. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: student@pinro.ru)

Abstract. This paper considers a historical review of Greenland halibut fishery in the Barents Sea by Russian fishing ships, the reasons which led to the introduction of many years moratorium on fishing for it, and recommendations on rational use its fishing stock after the cancellation of the moratorium.

Цель настоящей работы – определение путей рациональной эксплуатации черного палтуса норвежско-баренцевоморской популяции отечественным рыбодобывающим флотом в Баренцевом море на основе изменения критериев оценки эффективности (рациональности) промысла.

В настоящее время черный палтус – наиболее ценная в коммерческом отношении промысловая рыба в Баренцевом море. Суммарная стоимость всего объема его отечественной квоты на 2012 г. составляет не менее 1,2 млрд руб. Высокая стоимость палтуса в сочетании с высокими и стабильными уловами в значительной степени определяют прибыль при добыче рыбы и рентабельность лова этого вида.

По моим расчетам, рентабельность лова палтуса при траловом промысле существенно превышает таковую трески (в 2,4 раза) и пикши (в 3,6 раза) и практически является максимальной из возможной на современном этапе технической оснащенности траулеров основных типов

По данным ССД и информации научных наблюдателей ПИНРО, производительность лова траулеров основных типов на облове палтуса в 2010–2011 гг. ограничивалась только техническими возможностями переработки уловов. С учетом этого, в настоящее время добычу палтуса необходимо организовать так, чтобы отмеченная после снятия моратория на промысел максимальная эффективность лова была устойчивой на протяжении длительного периода. Для реализации этого принципа в условиях, когда управление запасами осуществляется преимущественно при помощи квотирования, необходимо, по меньшей мере, знать динамику численности популяции, так как, «стабильность любого запаса в конечном итоге определяется балансом пополнения и смертности» [1].

К сожалению, несмотря на достаточно длительный период изучения палтуса по отношению к его норвежско-баренцевоморской популяции наблюдается неопределенность с состоянием запасов [2]. Несмотря на то, что «популяция пополняется в основном за счет собственного воспроизводства» [2], основные районы распределения молоди палтуса при определении урожайности очередных поколений не обследуются. Траловые съемки как единственный метод прямого учета по различным причинам не охватывают преобладающую часть районов распределения молоди.

Основные количественные и качественные показатели промыслового и нерестового запасов, а также популяционная плодовитость палтуса оцениваются по данным стратифицированных траловых съемок (СТС), которые выполняются с 1966 г. Однако охват районов концентрации запасов съемкой, ее регулярность и методика проведения далеки от идеала.

Еще более существенные проблемы возникают при определении возраста особей, сроков вступления в нерестовый запас и индивидуальной частоты нереста.

Несмотря на значительную неопределенность в оценке запасов палтуса его промысел в 1960–1980-х гг., в том числе и отечественным рыбодобывающим флотом, осуществлялся с постоянным наращиванием объемов промысловых усилий. В результате общий объем добычи палтуса в 1964–1977 гг. в среднем составил около 40 тыс. т (доля СССР почти 47 %) [2].

Особенно мощный пресс промысла на запасы палтуса был отмечен в первой половине 1980-х годов, когда объем промысловых усилий только отечественного флота на его добыче в течение трех лет возрос в 3 раза – с 1 200 до 3 250 судо-суток.

Следует отметить, что рост промысловых усилий шел преимущественно за счет ввода в строй судов новейших типов (СРТМ, ПСТ и СРТМ). В течение 3–5 лет произошло полное техническое обновление рыбодобывающего флота, задействованного на облове палтуса. Если в 1971–1980 гг. 92 % палтуса вылавливалось преимущественно траулерами устаревшего типа РТ, то буквально через 5 лет 95 % вылова приходилось на новейшие типы отечественных судов.

Однако введение в промысел новейших судов не привело к адекватному повышению производительности лова. Различие в суточной произво-

длительности лова между новейшими траулерами различного типа было минимальным. На истощенной сырьевой базе среднесуточная производительность СТМ и ПСТ 5,1 т и 4,2 т соответственно всего лишь на 1,5 т и 0,6 т отличалась от аналогичного показателя СРТМ. Весьма показательно, что траулеры трех новых типов СРТМ, ПСТ и СТМ по производительности промысла опережали безнадежно устаревшие к тому времени РТ бортового траления не более, чем на 20–30 %. Совершенно очевидно, что с учетом специфики облова палтуса такое минимальное различие может объясняться только истощенной сырьевой базой.

В этих условиях облов палтуса даже самыми современными судами экономически убыточен. Для иллюстрации был рассчитан уровень рентабельности на лова палтуса, исходя из современных цен на рыбопродукцию и стоимости суточной эксплуатации траулеров указанных выше типов при среднесуточной производительности лова на уровне 1980-х гг. (СРТМ – 3,6 т, ПСТ – 4,2 т, СТМ – 5,1 т) и аналогичные показатели рентабельности лова судов тех же типов при среднесуточной производительности лова, на уровне 2010–2011 гг. (СРТМ – 11,7 т, ПСТ – 21 т, СТМ – 22,4 т) (рис. 1).

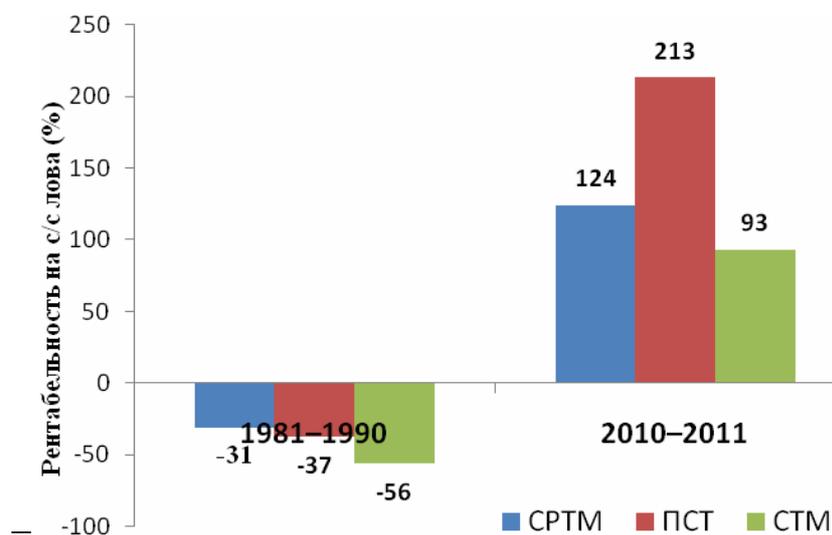


Рис. 1. Рентабельность на судо-сутки лова (до уплаты налогов) траулеров типа СРТМ, ПСТ и СТМ на спецпромысле палтуса в Баренцевом море в 1981–1990 и в 2010–2011 гг.

Как видно из рис. 1, рентабельность лова на промысле палтуса в 1980-х гг. была отрицательной. Причем среднесуточная рентабельность лова была ниже

у более крупных судов типа ПСТ и СТМ, что и объясняется минимальной разницей в среднесуточной производительности лова судов этих типов по сравнению с менее крупными судами типа СРТМ.

Интересно, что мощный пресс промысла на истощенные запасы палтуса происходил в условиях «научно-обоснованных» ОДУ, квот и прогностических рекомендаций по количеству судов на лову. На рис. 2 в период с 1985 по 1989 гг. отчетливо прослеживается противоречие между ОДУ и уловом на промысловое усилие: прогноз ОДУ стабилен, даже с некоторой тенденцией к увеличению в 1989 г., а фактический улов на усилие стремительно падает с 4,5 до 2,5 т/судо-сутки лова.

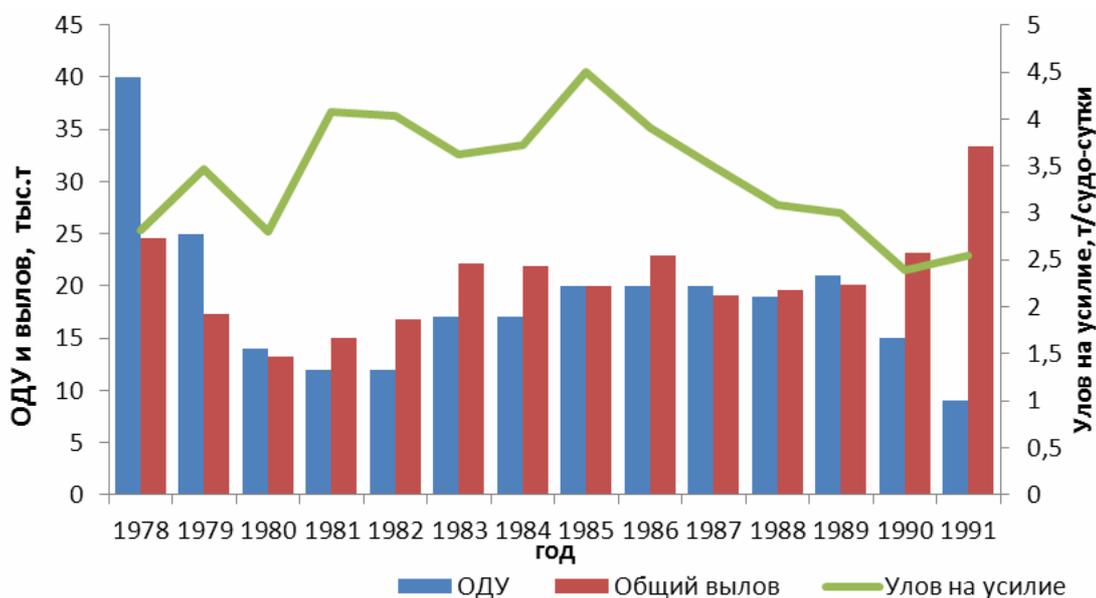


Рис. 2. ОДУ, общий вылов и улов на промысловое усилие при добыче черного палтуса в Баренцевом море в 1978–1991 гг.

Таким образом, совершенно очевидно, что депрессивное состояние запаса палтуса в 1980-х гг. и последующий почти 20-летний мораторий на его промышленный лов были результатом «валового» принципа оценки результатов хозяйствования, когда в условиях значительной неопределенности состояния запасов палтуса главной целью рыбохозяйственной отрасли был физический рост объемов его добычи.

Также очевидно, что после отмены многолетнего моратория промышленный лов палтуса должен быть организован на принципиально новой основе. Более значительная роль в организации добычи палтуса должна отводиться научному прогнозу, который, по моему мнению, необходимо дополнить

понятием возможная «рентабельности», или «экономическая эффективность» для каждого типа траулера. Также необходимо ввести ограничения на объемы промысловых усилий. Конечным результатом прогноза должна быть не реализация так называемой «валовой стратегии промысла» т. е. максимальных по объему квот, а достижение максимальной экономической эффективности промысла в пределах биологически безопасных границ вида.

Стоит отметить, что хотя для многих важных запасов уже определены значения безопасных биологических ориентиров (биомасса нерестового запаса, уровень промысловой смертности), опираясь на которые можно строить стратегию рациональной эксплуатации, для палтуса эти значения до сих пор не определены.

В настоящее время реализация указанного выше прогностического принципа управления запасами палтуса значительно облегчена тем, что вся отечественная квота палтуса на ближайшие 10 лет принадлежит фактически двум ресурсопользователям в соотношении 50 на 50 %. В этих условиях владельцы квот заинтересованы в долгосрочном устойчивом и высоко рентабельном промысле и готовы участвовать в софинансировании дорогостоящих научных исследований, способствовать сбору промыслово-биологической информации, осуществлению круглогодичного научного мониторинга состояния запасов и вести промысел в соответствии с рекомендациями ПИНРО.

Литература

1. Дементьева, Т. Ф. Биологическое обоснование промысловых прогнозов / Т. Ф. Дементьева. – М. : Пищевая промышленность, 1976. – 240 с.
2. Смирнов, О. В. Черный палтус норвежско-баренцевоморской популяции / О. В. Смирнов. – Мурманск : Изд-во ПИНРО, 2006. – 113 с.

Региональные особенности функционирования электроэнергетики Мурманской области

Вечирко А. А. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: an.vechirko@gmail.com)

Abstract. In the article is analyzed electricity as an infrastructure sector of the economy of the Murmansk region. It is also analyzed the distinguishing factors that characterize the region's electricity. It's given recommendations about the direction of development of the industry.

Электроэнергетика представляет собой инфраструктурную отрасль. С этой точки зрения она может выступать как ограничивающим фактором развития региона, так и конкурентным фактором, способным вывести регион на новый уровень развития. Показатели состояния электроэнергетики (объем производства электроэнергии, масштабы инвестиций) находятся в прямой зависимости от показателей всего хозяйственного комплекса региона, который энергетика обслуживает.

Роль энергетике среди отраслей хозяйствования может быть оценена рядом характеристик. На ТЭК в России приходится 20 % ВВП, 30 % консолидированного бюджета, 25 % промышленного производства [2, с. 75]. По сведениям органов статистики Мурманской области, 4 % в ВВП региона занимает производство воды, газа и электроэнергии, 10 % основных фондов приходится на данные виды деятельности, оборот предприятий энергетического комплекса составляет 14,3 % в общем обороте организаций. На территории региона находится 21 электростанция большой энергетике. Все они играют значительную районообразующую роль, на их базе возникли энергоемкие и теплоемкие производства (добыча и выплавка цветных металлов, кроме того, сами электростанции являются градообразующими предприятиями).

Основой энергетической системы области являются Кольская атомная станция, 17 гидроэлектростанций, 2 городские и 3 промышленные ТЭЦ. Особенность Кольской энергосистемы - органичное сочетание развитой атомной и распределенной гидроэнергетики. Это дает региону преимущества в части сбалансированности производства электроэнергии. Такая структура энергоисточников обеспечивает достаточно низкую себестоимость электроэнергии и сокращение зависимости от привозного топлива, что является ключевым для многих регионов Севера.

Вместе с тем Кольская энергосистема является достаточно изношенной – 53 % основного оборудования имеет возраст свыше 25 лет, что, безусловно, оказывает влияние на эффективность ее работы. Сетевое хозяйство Мурманской области развито недостаточно, также имеет высокий износ. Эти факторы определяют энергетическую изолированность Мурманской области не только от других субъектов Федерации, но и ограничивают возможности импорта-экспорта электроэнергии в европейскую энергетическую систему.

В целом можно выделить следующие ключевые особенности электроэнергетики Мурманской области, оказывающие влияние на функционирование рынка электроэнергии и мощности на ее территории:

1. Мурманская область обладает избытком мощностей по производству электроэнергии.

2. Основное оборудование отрасли имеет высокий коэффициент износа и нуждается в модернизации, возможной только за счет включения данных затрат в конечную стоимость ресурса.

3. Экономика области отличается повышенной энергоемкостью, что обусловлено как климатическими особенностями, так и высокой долей в энергопотреблении энергоемких отраслей горнодобывающей, металлургической и горно-химической промышленности, на долю которых приходится более 60 % от общего объема потребления электроэнергии. Конкурентоспособность продукции электроемких предприятий Мурманской области все последние годы во многом обеспечивалась исторически сложившимися относительно низкими тарифами, которые были обусловлены наличием в регионе дешевой генерации.

4. Возможности перетока электроэнергии в соседние регионы, а также продажи на экспорт не реализуются из-за наличия ограничений по пропускной способности сети.

5. Электроэнергетика как обслуживающая отрасль оказывает влияние на функционирование отраслей хозяйства и благосостояние населения. За последние годы основной тенденцией в энергетике стал рост цен. Для Мурманской области, где энергоемкость экономики высока, изменение цен на электроэнергию ощутимо влияет на конечные цены и уровень производства, а также располагаемые доходы населения.

6. Электроэнергетика Мурманской области характеризуется высоким уровнем дебиторской задолженности потребителей, что замедляет модернизацию отрасли, а значит, в свою очередь ведет к снижению ее надежности.

Экономическое развитие Мурманской области в перспективе будет осуществляться также с сохранением ресурсоперерабатывающей специализации [1]. Поэтому первоочередными задачами на уровне региона в сфере генерации электрической энергии должны стать:

- достижение нормативных эксплуатационных характеристик на существующих энергоисточниках за счет их модернизации и реконструкции;
- обеспечение существующей потребности в электрической энергии на базе оптимизации загрузки энергетических мощностей;
- развитие сетевой инфраструктуры с целью снижения стоимости мощности и повышения конкуренции в части генерации электроэнергии;
- создание системы мониторинга и прогнозирования цен на электроэнергию с целью предотвращения резкого увеличения ее стоимости.

Анализ ситуации в ТЭК крайне важен, поскольку в структуре себестоимости производства продукции энергетическая составляющая имеет преобладающее значение. Для стабильного функционирования экономики повышение тарифов и цен на электроэнергию должно соответствовать возможностям отраслей народного хозяйства и населения и не приводить к резкому росту издержек потребителей и усилению инфляции на потребительском рынке. При этом должна обеспечиваться надежность функционирования энергетических мощностей.

Литература

1. Постановление Правительства Мурманской области «О стратегии развития энергосбережения Мурманской области» № 510-ПП от 30.10.2009 г.
2. Бороухин, Д. С. Проблемы устойчивого развития предприятий электроэнергетики Мурманской области в условиях мирового финансового кризиса / Д. С. Бороухин // Вестн. МГТУ. – 2010. – Том 13, №1.

Актуальные вопросы управления источниками финансирования организаций

Волошин В. М. (*г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: vladislav.voloshin@yandex.ru*)

Abstract. This article is devoted to topical issues of management of the sources of financing organizations. The understanding of the essence of financing sources is of great, because by combining sources you can control the value of the enterprise.

Управление финансовым ростом предприятия требует тщательного анализа внешних и внутренних факторов. Многие предприятия идут на большие риски в погоне за будущим ростом, перенасыщаясь внешним финансированием, результатом такой политики может быть банкротство предприятия. Необходимость определения того согласуются ли желаемые показатели экономического роста предприятия с реальными возможностями его и финансового рынка.

Предприятие – это живой организм, поэтому в своем развитии оно проходит различные стадии. В стабильно функционирующем предприятии складывается определенная пропорция в источниках и активах, в их структуре, предприятие адаптируется к экономико-правовой среде и выстраивает подходящие ей ресурсную базу и финансовую модель.

Характеристики предприятия взаимосвязаны. Невозможно, да и нет необходимости резко менять соотношение между разными источниками финансирования, видами ресурсов, поскольку это чревато разбалансировкой отлаженной деятельности, сбоями и как следствие убытками и потерями.

Увеличение активов может производиться за счет увеличения нераспределенной прибыли и увеличения внешних заимствований, притом, что увеличение прибыли и увеличение внешних заимствований, взаимосвязанные величины, поскольку увеличение само по себе одной величины обуславливает увеличение другой. То есть темп роста нераспределенной прибыли должен быть выше темпа роста внешних заимствований.

Промышленное предприятие, использующее только собственный капитал, имеет финансовую устойчивость, но ограничивает темпы своего развития, так как не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

До того как обращаться к внешним источникам формирования собственных финансовых ресурсов, должны быть реализованы все возможности их формирования за счет внутренних источников.

Управление структурой капитала на предприятии сводится к двум направлениям:

- установлению оптимальных для данного предприятия пропорций использования собственного и заемного капитала;
- обеспечению привлечения на предприятие необходимых видов и объемов капитала для достижения расчетных показателей его структуры.

Промышленное предприятие должно постоянно регулировать уровень использования заемного капитала. Финансовое состояние предприятия будет устойчивым пока дополнительный доход от использования заемных средств превышает расходы по обслуживанию полученного кредита.

При наступлении равенства дополнительного дохода от использования заемного капитала и затрат по его обслуживанию необходимо экономическое обоснование целесообразности привлечения заемных средств, а в случае превышения затрат по обслуживанию кредита над доходами от его использования следует приостановить процесс заимствования капитала, так как это неизбежно приведет к ухудшению финансового состояния заемщика.

Однако увеличение активов тесно связано с понятием финансового риска, который обусловлен структурой источников средств. Естественно чем выше доля заемного капитала в структуре источников, тем выше финансовый риск. Выполнение финансовой политики предприятия, направленной на аккумуляцию своей чистой прибыли для финансирования целевых мероприятий, производится путем образования фондов специального назначения.

Основная проблема касается оценки риска. Несложно идентифицировать рисковую ситуацию, гораздо сложнее дать методику его оценки.

Для оценки степени риска могут использоваться показатели вероятности определенного уровня вероятности того, что потери окажутся выше определенного уровня. Наиболее типичная кривая распределения вероятностей финансовых потерь получается в следующем предположении. Вероятность нулевых потерь практически равна нулю, так как минимальные потери всегда имеют место; вероятность исключительно больших потерь практически равна нулю, так как потери заведомо имеют верхний предел; существует конечная, меньше единицы максимальная вероятность определенного уровня потерь, и вполне возможно предположить, что какой-то уровень

потерь окажется наиболее вероятным; вероятность потерь изменяется в зависимости от их уровня непрерывным образом, возрастая от нуля до максимального значения и монотонно убывая от максимального значения до нуля по мере увеличения уровня возможных потерь.

На кривой распределения вероятностей можно выделить четыре характерные точки.

Первая из них соответствует вероятности возникновения финансовых потерь V_v , величина которых равна P_v .

Вторая точка соответствует вероятности допустимого риска V_d , при котором потери будут иметь величину P_d , равную ожидаемой прибыли. Это вероятность допустимой потери.

Третья точка соответствует вероятности критического риска $V_{кр}$, при котором возможны потери в сумме выручки. Вероятность таких потерь, равную $V_{кр}$, назовем вероятностью критической потери.

Четвертая точка характеризует вероятность катастрофического риска, т. е. вероятность потерь $V_{кат}$, равных всему состоянию предпринимателя. Если при оценке финансового риска удастся определить четыре характерные точки, то задачу оценки риска можно считать успешно завершённой.

Дивидендная политика – неотъемлемая часть решений, принимаемых руководством предприятия в области финансирования. От коэффициента выплаты дивидендов зависит величина прибыли, которая может быть оставлена в предприятии как источник финансирования его бизнеса. Однако чем больше текущей прибыли направляется на развитие предприятия, тем меньше денег останется на выплаты текущих дивидендов. Таким образом, важнейший объект дивидендной политики предприятия заключается в нахождении оптимального соотношения распределения прибыли между дивидендными платежами и той ее частью, которая остается в рамках предприятия для ее развития.

Литература

1. Кибиткин, А. И. Управление финансовыми рисками в рыбохозяйственном комплексе / А. И. Кибиткин, Н. М. Рапницкая, С. В. Царева. – М. : МОРКНИГА, 2011. – 315 с.
2. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. – М. : Проспект, 2011. – 1024 с.
3. Цыганков, К. Ю. Очерки теории и истории бухгалтерского учета / К. Ю. Цыганков. – М. : Магистр, 2007. – 462 с.

Баланс трудовых ресурсов Мурманской области: основные проблемы, перспективы

Журавлев А. И. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: antonmurmansk@rambler.ru)

Аннотация. В статье рассматривается текущее состояние баланса трудовых ресурсов в Мурманской области. Дано развернутое понятие баланса, трудовых ресурсов и баланса трудовых ресурсов. Определены основные проблемы и перспективы развития трудовых ресурсов в регионе.

Abstract. In the article considered current the state balance of labour resources in Murmansk region. Given the expanded concept of balance, labour resources and the balance of labour resources. Identified the main problems and prospects of development of the labour resources in the region.

Баланс трудовых ресурсов является важной составляющей как экономики страны, так и экономики региона.

Что такое баланс, трудовые ресурсы и баланс трудовых отношений? Рассмотрим эти понятия.

Само понятие «баланс» прочно вошло в нашу жизнь. В основном все ассоциируют данное понятие с бухгалтерским учетом. Существует даже целая наука – балансоведение. Балансоведение – наука об экономической сущности бухгалтерского баланса, принципах его построения, правилах оценки статей и использовании балансовой информации в целях управления предприятием [1].

Словарь Лопатникова Л. И. дает следующее определение: Баланс – общее понятие, отражающее метод изучения тех или иных экономических явлений путем сопоставления или противопоставления показателей, характеризующих разные стороны этих явлений [2].

Так же баланс – это соотношение показателей какой-нибудь деятельности, процесса [3].

Исходя из практики, наиболее распространенный вариант баланса представляет из себя таблицу, в которой актив сопоставляется с пассивом.

Итак, фактически баланс – это равновесие.

Далее рассмотрим понятие трудовых ресурсов.

В Википедии приведена следующая трактовка данного понятия:

Трудовые ресурсы – часть населения страны, которая по физическому развитию, приобретенному образованию, профессионально-квалификационному уровню способна заниматься общественно полезной деятельностью [4].

Согласно статистической практике нашей страны, трудовые ресурсы состоят из трудоспособных граждан в трудоспособном возрасте, а так же граждан работающих в экономике страны, которые моложе и старше трудоспособного возраста. Таким образом, в состав трудовых ресурсов входит все трудоспособное население. К трудоспособному населению человека можно отнести в том случае, если состояние здоровья позволяет ему выполнять работу определенного объема и качества. Стоит отметить, что трудоспособность человек может утратить, причем как временно, так и постоянно. К временной утрате трудоспособности относятся болезнь и, травма. К постоянной утрате трудоспособности - травма, которая не позволяет в дальнейшем человеку выполнять свои обязанности в нормальном режиме; хроническое заболевание, отравление и тому подобное. В связи со старением человеческого организма наблюдается возрастное снижение трудоспособности.

Существует несколько видов трудоспособности:

- профессиональная трудоспособность – способность выполнять работу в рамках определенной профессии и при определенных условиях;
- общая трудоспособность – способность выполнять разную работу в нормальных для человека условиях;
- специальная трудоспособность – это способность выполнять работу в определенных климатических, производственных и т. п. условиях;
- неполная трудоспособность – выражается в способности работать только при специальных, облегченных условиях.

В России нижней границей трудоспособного возраста считается 16 лет, а верхней 54 года для женщин и 59 лет для мужчин. Верхняя граница определяется в соответствии с возрастом, в котором, в соответствии с законодательством, наступает право на получение пенсии. Для некоторых видов деятельности, например с тяжелыми условиями труда, а так же в областях с неблагоприятными климатическими условиями, пенсионная планка может быть ниже. Однако, исходя из практики, многие люди, которые вышли на так называемую «льготную пенсию» продолжают трудиться и, соответственно, остаются в составе трудовых ресурсов. Стоит отметить, что в Мурманской области пенсионный возраст, в соответствии с пунктом 6 статьи 28

Федерального закона «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» от 17.12.2001 г. № 173-ФЗ, наступает для женщин по достижении ими возраста 50 лет, а мужчин – 55 лет, но только при условии работы в районах Крайнего Севера либо в приравненных к ним областях в течение периода времени, установленного законом.

Далее рассмотрим объединение двух понятий баланса и трудовых ресурсов.

Баланс трудовых ресурсов – это составная часть баланса экономики России, представляющая из себя систему показателей, характеризующих воспроизводство рабочей силы и стороны использования трудовых ресурсов. Так же можно сказать, что баланс трудовых ресурсов это система показателей, которая отражает наличие трудовых ресурсов и распределение данных ресурсов по сферам деятельности.

Баланс трудовых ресурсов является источником информации об использовании трудового потенциала области, региона, а так же является одним из средств оценки трудового потенциала данной области, региона.

Баланс трудовых ресурсов обычно состоит из двух разделов, первый из которых это ресурсы, а второй – распределение этих ресурсов.

На примере таблицы рассмотрим фактический баланс трудовых ресурсов Мурманской области в 2011–2012 гг., а так же прогнозный баланс на 2013–2015 гг. на основе данных ГСЗН Мурманской области (табл. 1, 2).

Таблица 1

I часть баланса трудовых ресурсов Мурманской области

Показатели	Год				
	2011 отчет)	2012 (оценка)	2013 (прогноз)	2014 (прогноз)	2015 (прогноз)
Численность населения, тыс. чел.	791	785	778	773	768
В % к 2011 г.		-0,8 %	-1,6 %	-2,3%	-3,0 %
Численность трудовых ресурсов, тыс. чел.	538	534	529	526	521
В % к 2011 г.		-0,9 %	-1,6 %	-2,4%	-3,2 %

Наглядно видно, что ожидается постепенное сокращение численности населения Мурманской области. По сравнению с 2011 г., в 2015 г. сокращение численности населения составит 3 % (или 23 тыс. чел.), при этом численность трудовых ресурсов снизится на 3,2 % (или 17 тыс. чел.).

Необходимо отметить, что основными причинами снижения численности населения в Мурманской области являются миграция и естественная убыль.

Таблица 2

II часть баланса трудовых ресурсов Мурманской области (распределение трудовых ресурсов)

Показатели	Год				
	2011 (отчет)	2012 (оценка)	2013 (прогноз)	2014 (прогноз)	2015 (прогноз)
Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	427	425	424	422	422
Население, не занятое в экономике, тыс. чел.	111	108	106	103	99
Всего, тыс. чел.:	538	534	529	526	521

К населению, не занятому в экономике, относятся учащиеся в трудоспособном возрасте, обучающиеся с отрывом от работы, а так же лица в трудоспособном возрасте, не занятые трудовой деятельностью и учебой. Стоит отметить, что в общей численности трудоспособного населения, процент населения, не занятого в экономике составляет порядка двадцати процентов, что является средним показателем.

Принимая во внимание снижение численности населения в регионе и как следствие баланса трудовых ресурсов, полагаю целесообразным, что развитие крупных проектов, таких как Мурманский транспортный узел, проект по разработке Штокмановского и Приразломного месторождения и сопутствующие им, проекты по строительству новых горно-обогатительных и горно-металлургических комбинатов, туризм, восстановление и развитие рыбной промышленности, восстановление и развитие потенциала агропромышленного комплекса и пищевой промышленности, позволит удержать трудоспособное население Мурманской области, привлечь кадры из других областей, тем самым изменить динамику основных показателей трудовых ресурсов от снижения к росту.

Литература

1. Бухгалтерский баланс / Материал из Википедии – свободная энциклопедия

http://ru.wikipedia.org/wiki/%C1%F3%F5%E3%E0%EB%F2%E5%F0%F1%E A%E8%E9_%E1%E0%EB%E0%ED%F1

2. Лопатников, Л. И. Экономико-математический словарь : словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2003.

3. Лопатин, В. В. Малый толковый словарь Русского языка / В. В. Лопатин, Л. Е. Лопатина. – 2-е изд., стер. – М. : Русский язык, 1993. – 21 с.

4. Трудовые ресурсы / Материал из Википедии – свободная энциклопедия

http://ru.wikipedia.org/wiki/%D2%F0%F3%E4%EE%E2%FB%E5_%F0%E5%F1%F3%F0%F1%FB

5. Федеральный закон «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» от 17.12.2001 г. № 173-ФЗ / Консультант Плюс / Электронный ресурс.

6. Прогноз баланса трудовых ресурсов Мурманской области на 2013–2015 годы / <http://www.murman-zan.ru/home/progrcel/balanstr.aspx>

Инновационные подсистемы Северо-Западного региона

Петко О. В.¹, Кочетова Ю. А.²

^{1,2}(г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра экономики)

Abstract. In the process of transition of the Russian economy from export-raw material to the competitive hi-tech productive economy, sharply a question gets up about the study of problems of forming of innovative subsystems. Development of innovative infrastructure of the North-western federal district has an important value for realization of strategic projects of development of economy of Russia.

В процессе перехода российской экономики от экспортно-сырьевой к конкурентоспособной высокотехнологичной производственной экономике, остро встает вопрос об изучении проблем формирования инновационных подсистем.

Развитие инновационной инфраструктуры Северо-Западного федерального округа (СЗФО) имеет важное значение для реализации стратегических проектов развития экономики России.

Территориально специализация СЗФО дифференцирована: индустриальный север и северо-восток – регион добычи и переработки природных ресурсов, а юго-запад специализируется на наукоемкой продукции. Преимуществом округа является значительная концентрация квалифицированных организационно-управленческих кадров, как в системе государственного и муниципального управления, так и в менеджменте организаций. Показатели уровня насыщенности территории объектами производственной инфраструктуры превосходят среднероссийские показатели.

Определенные проблемы развития СЗФО связаны с неоднородностью субъектов входящих в его состав и находящихся в неравных социальных и экономических условиях. Между регионами высокая степень конкуренции за инвестиции, и даже за рабочую силу. Основной задачей формирования региональной инновационной подсистемы является создание в регионе однородного экономического пространства.

Количество организаций занятых в области НИР в Северо-Западном федеральном округе (как и по стране в целом), имеет тенденцию к сокращению. Это связано, прежде всего, в значительном сокращении финансирования фундаментальных и прикладных исследований (табл. 1). Лидирующее положение по объемам финансирования и созданных научных организаций

занимает г. Санкт-Петербург. Архангельская область по количеству созданных научных организаций (33 шт.) занимает 2-е место в СЗФО. Научные организации Мурманской области специализируются на значительно развитых в регионе отраслях, таких как добывающие отрасли промышленности (металлургический комплекс) и рыбное хозяйство, а также в сфере экологии, климатологии и охраны окружающей среды.

Таблица 1

**Характеристика инновационного потенциала СЗФО
на примере г. Санкт-Петербурга,
Мурманской и Архангельской областей**

Показатель	СЗФО			г. Санкт-Петербург			Мурманская			Архангельская		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Выдано патентов	2 665	3 380	2 683	2 053	2 748	2 154	69	61	59	92	71	53
Численность студентов высшего профессионального образования, тыс. чел.	761,7	749,8	711,8	458,7	454,3	429,9	37,1	35,9	32,3	46,4	46,3	42,2
Количество организаций занятых в области НИР	533	518	502	361	354	338	24	24	25	32	33	33
Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	6 835,5	6 764,9	6 764,5	2 472,1	2 453,1	2 466,3	442,9	438,9	434,8	615,1	609,1	607,7

Окончание табл. 1

Показатель		СЗФО			г. Санкт-Петербург			Мурманская			Архангельская		
		2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Затраты на исследования и разработки													
Прочие исследования, тыс. руб.	Прикладные исследования, тыс. руб.	Фундаментальные исследования, тыс. руб.											
38 751 000	9 093 800	8 923 900											
41 917 900	8 346 300	11 509 700											
46 114 200	10 194 900	10 635 700											
34 517 400	6 542 200	6 176 300											
37 377 700	6 636 500	6 928 200											
41 024 100	8 250 000	6 612 100											
66 500	1 194 600	879 200											
77 400	90 800	1 906 900											
56 300	140 300	1 757 000											
264 900	112 700	224 600											
766 200	151 200	220 900											
294 700	139 700	274 400											

Потенциал конкурентоспособности СЗФО занимает второе место, уступая лишь Центральному федеральному округу. СЗФО содержит необходимые резервы для развития и построения инновационных региональных подсистем. Для успешного развития СЗФО необходимо создать стимулы к взаимной ориентации сектора исследований и разработок и промышленности, формированию более тесных кооперативных связей между ними. Что позволит привлечь дополнительное финансирование проектов.

Роль государственно-частного партнерства в освоении морских ресурсов

Лопаткин А. А. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: lopaalex@yandex.ru)

Abstract. In this article the concept of what a public private partnership, is illustrated than by the interests of the state and business. The role of the Public Private Partnership as an example of the Kola Peninsula. Considered the Shtokman field and production projects of its resources.

Экономика ряда развитых, а в последнее время и развивающихся стран широко применяет новую особую форму взаимодействия государства и частного бизнеса. Эта особая форма партнерства, обозначаемая обычно термином Public Private Partnership (PPP). В российской литературе применяется термин государственно-частное партнерство, исходя из четкого определения ведущей роли государства в российских реалиях.

Данная форма основывается на ослаблении прямого воздействия государства в экономике, передаче функциональных полномочий частному сектору и одновременное сохранение, и усиление своего регулирования. Государство – это некое агентство по реализации общественно значимых благ и услуг. Некоторые части этих благ оно может производить самостоятельно, а остальное путем привлечения возможностей и способностей частного сектора. Бизнес как бы приглашается в управление госактивами для улучшения и качественной реализации государственных проектов.

Каждый участник проекта вносит свой вклад в развитие общего проекта:

К примеру, бизнес обеспечивает финансовые ресурсы, профессиональный опыт, гибкость, быструю адаптацию и оперативность в принятии решений, проявляет эффективное управление, новаторские способности. При этом внедряются так называемые «ноу-хау» в технологиях и способах управления при реализации проектов, и налаживаются связи с поставщиками и подрядчиками, что повышает спрос высококвалифицированных работников на рынке труда.

Государство же обеспечивает правомочия собственности, предоставляет всевозможные льготы и гарантии, а также финансовые ресурсы. При ГЧП государство развивает свои основные функции – контроль, регулирование, соблюдение общественных интересов.

Далее следует рассмотреть заинтересованность каждого участника проекта в ГЧП:

Интерес бизнеса обусловлен заинтересованностью в максимизации прибыли от реализации проектов, так как обладая хозяйственной свободой в проектах, предоставляемой государством, частный сектор стремится к увеличению производительности труда и нововведениям. Во-вторых, бизнес, при неудачном стечении обстоятельств при реализации проекта, получает достаточные гарантии возврата вложенных средств в реализацию проекта, так как государство несет определенные риски (согласно договоренностям сторон). В некоторых случаях, при высококачественном обслуживании государство доплачивает своему партнеру. И последнее, частный сектор получает в долговременное управление активы государства на льготных условиях платы.

Заинтересованность же государства состоит в том, что оно может переложить часть расходов по содержанию и инвестированию имущества на частный сектор. Так же, за счет арендных и концессионных платежей, государственные структуры получают дополнительный источник доходов в бюджет.

А что же со всего этого имеет население? Ведь все действия государства должны быть направлены главным образом на улучшение благосостояния человека. В число положительных сторон партнерства относится повышение качества товаров и услуг, во-вторых, решаются социально – экономические проблемы. А также, теперь уже высвобожденные средства государство может потратить на решение других более значимых задач и выполнение своих первоочередных функций.

Тема нашей конференции европейский север и я как житель заполярья расскажу про мурманскую область. Кольский полуостров обладает огромными залежами ресурсов. В 1988 году было открыто Штокмановское газоконденсатное месторождение, по запасам газа и нефти оно является одним из самых крупных в мире.

Добыча морских ресурсов штокмана ещё не начата, но уже сейчас активным ходом привлекаются инвестиции в действующие проекты. В рамках этих проектов запланировано строительство морского добычного комплекса, подводного газопровода до береговой инфраструктуры, нефтедобывающих платформ, установки по подготовке природного газа, портового транс-

портно-технологического комплекса и завода по производству сжиженного газа, модернизация порта.

Для реализации проектов создано совместное предприятие «Shtokman Development AG» (Газпром, Total и Statoil).

Проектом «Комплексное развитие Мурманского транспортного узла» предусмотрено строительство пяти новых объектов.

Строительство угольного терминала мощностью 20 млн т в год и нефтяного терминала мощностью 35 млн т в год на западном берегу Кольского залива в районе устья реки Лавна со строительством железнодорожных путей от новой станции Выходной к новой станции Лавна и далее к проектируемым терминалам пропускной способностью не менее 28 млн т. На восточном берегу Кольского залива проектом планируется строительство контейнерного терминала мощностью 1 млн т в год, также будет осуществлена реконструкция существующего угольного терминала.

Для реализации проекта образована управляющая компания ОАО «Мурманский Транспортный Узел» (ММТП, РЖД, Роснефть, Росморпорт, Правительство Мурманской области).

Общий объем инвестиций по проекту, предусмотренный ФЦП «Развитие транспортного комплекса Российской Федерации (2010–2015 гг.)», составит 117,4 млрд руб., в том числе 51 млрд руб. – средства федерального бюджета и 66,4 млрд руб. – внебюджетные источники [1].

Также отмечу Создание Ассоциации "Мурманшельф". Главная цель, которой является подготовка местной промышленности, объединение предприятий, заинтересованных в участии в проекте комплексного освоения Штокмановского ГКМ и других месторождений на шельфе Арктики.

Учредителями Ассоциации "Мурманшельф" выступили: Правительство Мурманской области, Союз промышленников и предпринимателей Мурманской области и Северная торгово-промышленная палата.

Объем проектных инвестиций составит порядка 44 млрд. долл. США, в том числе 17 млрд долл. США – инвестиции на территории Мурманской области [2].

Суммы очень внушительные, поэтому как государство, так и правительство мурманской области стараются привлекать частный капитал в инвестирование проектов. Если эти проекты будут реализованы в полном объеме, то это самым благоприятным образом скажется на нашей области.

В завершении добавлю, что Государственно-частное партнерство в современном мире при грамотном и рациональном поведении – механизм, который может стать основой создания высокотехнологических корпоративных структур, призванных обеспечить ориентацию бизнеса и государства на решение задач, связанных с выводом реального сектора экономики из финансового кризиса.

Литературы

1. [Электронный ресурс]. URL: <http://new.gov-murman.ru/>
2. [Электронный ресурс]. URL: <http://murmanshelf.ru/about/history.php>

Становление, проблемы и особенности развития прибрежного рыболовства Мурманской области

Махотин М. С. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: Mahotin_mihail@mail.ru)

Аннотация. В статье рассматривается создание и развитие прибрежного рыболовства Мурманской области. Раскрывается его социальное значение и освещается часть основных проблем современного прибрежного лова.

Abstract. The paper considers the historical aspect of the coastal fishery organization forms in Murmansk region. Disclose social implication, elucidate a part of main problems of modern coastal fishery.

1. Введение

Прибрежное рыболовство, являющееся частью рыбохозяйственного комплекса Мурманской области занимает важную нишу в экономической и социальной жизни края. Но в отличие от отрасли промышленного рыболовства, прошедшего большой и сложный путь исторического развития, «прибрежники» в истории страны появились относительно недавно.

2. Происхождение и история развития

После распада СССР мурманские рыбопромысловые флота (Мурманский траловый флот, Мурманрыбпром, Севрыбпромразведка, БГЛ, Мурманский рыбацк колхоз союз, ...) получили внешнеэкономическую свободу, после чего 80–90 % своей продукции начали поставлять сначала в Норвегию, Данию и Исландию, а позднее в Англию, Португалию, Испанию. В результате рыбоперерабатывающие фабрики, находящиеся в порту Мурманска, осталась без сырья. На тот момент рыбопереработкой в порту занималось порядка 15 рыбоперерабатывающих предприятий, крупнейшим из которых был Мурманский рыбокомбинат. В условиях снижения поставки рыбопродукции возник вопрос с занятостью людей, работающих на рыбных фабриках, оставшихся без средств к существованию. Уменьшились поступления в бюджеты всех уровней от рыбоперерабатывающей отрасли. Работники рыбофабрик начали пикетировать администрацию Мурманской области, возглавляемую в то время губернатором Евгением Борисовичем Комаровым. Для того что бы загрузить рыбофабрики и снизить социальную напряженность в регионе,

администрацией области было принято решение о развитии прибрежного рыболовства, главной целью которого является доставка уловов в свежем или охлажденном виде на территорию РФ, для этого было выпущено постановление от 21.09.94 г. за № 404 «О мерах по возрождению прибрежных промыслов и фермерских хозяйств Мурманской области», подписанное губернатором, и временное положение «О прибрежных промыслах и фермерских хозяйствах Мурманской области» утвержденное председателем комитета Российской Федерации по рыболовству В. Ф. Корельским и губернатором Е. Б. Комаровым 17 августа 1994 г. На основании этих документов и начало свое развитие прибрежное рыболовство Мурманской области, так как до этого малотоннажных судов, занимающихся промышленным рыболовством, в порту Мурманск практически не было (работало 4 РС-300). К примеру, в соседней Норвегии 80 % от всей вылавливаемой рыбы облавливают малотоннажные суда. Согласно данному постановлению прибрежным рыболовством могли заниматься предприятия зарегистрированные на территории Мурманской области, имеющие суда длиной не более 34 м между перпендикулярами, работающие *пассивными орудиями лова* (ручными механическими автоматическими), т. е. ярусным и удебными, в территориальных водах Российской Федерации. Постановление обязывало руководителей предприятий прибрежного рыбного промысла направлять на местный (областной) рынок не менее 50 % произведенной продукции из сырья, выловленного в прибрежной зоне. При этом юридические лица, зарегистрированные в городах, расположенных вне побережья Кольского полуострова могли заниматься прибрежным рыболовством при условии, что не менее 40 % экипажа промыслового судна составляют жители прибрежного поселка и предприятие участвует в финансировании социально-экономических программ развития прибрежных поселков. Первоначально в 1994 г. на прибрежный промысел в Мурманской области было выделено 2 000 т трески и 500 т пикши.

Но в связи с тем, что ярусный и удебный лов в Советском Союзе и в России исторически был развит очень слабо и в отличие от Норвегии, прибрежная полоса Российского берега не имеет многочисленных фьордов, защищающих малотоннажные рыбацкие суда от штормов, а также отсутствие в России на тот момент современных ярусных судов, постановление № 404

начало «буксовать». Это обуславливалось еще и тем, что рыба в российских территориальных водах стабильно бывает 2-3 месяца в году (апрель, май, июнь), соответственно промысловые показатели прибрежного рыболовства первые 3 года были достаточно низкими. В связи с этим, в дальнейшем, прибрежникам, в порядке исключения, периодически разрешали применять траловые орудия лова, а восточнее 35 градуса (недалеко от поселка Териберка) траловый промысел в территориальных водах разрешался круглогодично. В результате выделяемая квота не выбиралась, и в дальнейшем, ее ежегодно уменьшали. Согласно отчетов ФГУ «Мурманрыбвод» за 1998 г прибрежная квота составляла 1 327 т трески и 250 т пикши. В 2001 г квота составила 1 001,8 т трески и 250,2 т пикши.

Основными судами, занимающимися прибрежным рыболовством на тот момент были:

- ПТС (приемотранспортное судно) – проект № 697, место постройки – г. Астрахань, орудия лова – электрические удочки и ярус;
- СЧС (средний черноморский сейнер) – проект № 1330, место постройки – г. Ярославль, г. Азов, орудия лова – электрические удочки и ярус;
- МРС (малый рыболовный сейнер) – проект № 1322, место постройки – г. Азов, орудия лова – электрические удочки и ярус;
- МРТК (малый рыболовный траулер кормового траления) – типа «Балтика», проект № 1328, судостроительный завод г. Сосновка, Кировская область, орудия лова – электрические удочки и донный трал;
- РС 300 (рыболовный сейнер) – проект № 388М, место постройки – г. Астрахань, г. Благовещенск орудия лова – электрические удочки и донный трал;
- МРТР (малый рыболовный траулер рефрижераторный) типа «Геруляй» – проект № 1296, место постройки – судостроительный завод «Авангард» г. Петрозаводск, орудие лова – донный трал;
- МРТМ (малый рыболовный траулер морозильный) типа «Лаукува» – проект № 12961, место постройки – судостроительный завод «Авангард» г. Петрозаводск, орудие лова – донный трал.

Большое количество типов судов связано с тем, что во времена Советского союза прибрежное рыболовство на севере страны не развивалось (промысловых малотоннажных судов кроме РС-300 не было), соответственно ка-

ждое вновь образовавшееся предприятие действовало согласно своих возможностей, и приобретало различные типы судов. Из всех перечисленных, с наилучшей стороны себя показали МРТР типа «Геруляй», МРТМ типа «Лаукува», МРТК типа «Балтика», т. е. суда ведущие траловый промысел.

Сейчас на Северном бассейне суда данных проектов, вместе с приобретенными судами зарубежной постройки являются основными поставщиками охлажденной рыбы потребителям.

Всего насчитывается:

МРТР типа «Лаукува» и МРТМ типа «Геруляй» – 10 ед. (работают 6);

МРТК типа «Балтика» – 28 ед. (работают 24).

Производительность (вылов):

МРТР типа «Лаукува» и МРТМ типа «Геруляй» – 1 900–2 100 т/год;

МРТК типа «Балтика» – 900–1 200 т/год.

27 декабря 2004 г. был принят федеральный закон № 166-ФЗ «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов», где в главе 1 статья 1 пункт 11 было сказано, что прибрежное рыболовство – промышленное рыболовство, целью которого является доставка уловов свежих или охлажденных водных биоресурсов для переработки или реализации на территории Российской Федерации. Таким образом, постановление 404 администрации Мурманской области по сути полностью соответствовало данной трактовке прибрежного рыболовства.

В 2004 г. прибрежная квота для рыбаков Северного бассейна и рыбаков Мурманской области была увеличена по треске до 9 996 т, а пикши до 2 000 т, т. е. в 8 раз. За 2004 г. было выбрано 6 528 т трески и 1 560,3 т пикши. Она не выбиралась. Основная причина – кратковременный период пребывания рыбы в территориальных водах РФ.

В 2005 г., после неоднократных обращений рыбаков-прибрежников, обусловленных систематической невыборкой квот, им разрешили осваивать квоту за пределами территориальных вод Российской Федерации, в Российской экономической зоне. Для чего было издано постановление Правительства Российской Федерации от 15 декабря 2005 г. за № 768 «О распределении общих допустимых уловов водных биологических ресурсов применительно к видам квот их добычи (вылова)» а так же положение «О квотах добычи (вылова) водных биоресурсов для осуществления при-

брежного рыболовства», где говорилось, что оно может осуществляться *во внутренних морских водах Российской Федерации, территориальном море РФ, на континентальном шельфе РФ и в исключительной экономической зоне Российской Федерации.*

И соответственно в 2006 г. (через год после выхода постановления) – из 10 400 т квоты трески, выделенной прибрежникам Мурманской области, было выбрано 9 885 т, а пикши из 2 558 т выбрано 2 358 т. Показатели вылова 95 % по треске и 93 % по пикше. В 2004 г. 65 % по треске и 78 % по пикше.

К 2005 г. прекратили свое существование такие рыбацкие предприятия как: Мурманрыбром, Севрыбпромразведка, Севрыбхолодфлот, ББГЛ. Значительная часть моряков, оставшаяся после этого без работы, трудоустроилась в рыболовные компании прибрежного лова, которые смогли выжить в тяжелое экономическое время.

В 2008 г., после многочисленных обращений НО АПРФХМ (некоммерческая организация «Ассоциация прибрежных рыбопромышленников и фермерских хозяйств Мурманска») к областному правительству, вышло постановление «О мерах по реализации населению Мурманской области живой и охлажденной рыбы и морепродуктов» от 29.05.2008 г. за № 245-ПП/9 подписанное губернатором Ю.А. Евдокимовым, которое разрешило реализацию живой и охлажденной морской рыбы в розничной сети (магазинах) Мурманской области.

Как только «охлажденка» (треска по цене 90 руб.) появилась в магазинах, цены на мороженную рыбопродукцию снизились на 30–40 %. Мороженая треска, стоившая 115–120 руб. за 1 кг, после появления свежеохлажденной рыбопродукции снизилась в цене до 90–95 р. за 1 кг.

В 2008 г. Правительством Российской Федерации в лице Федерального агентства по рыболовству была проведена «переквотировка» всех рыбопромысловых предприятий. То есть учитывая промысловые показатели деятельности компаний, производился расчет доли каждого рыбопромыслового предприятия как по прибрежной, так и по промышленной квоте, согласно статистических данных по вылову рыбы этим предприятием за 2004–2007 гг. После чего, данная рассчитанная доля закреплялась за данным предприятием на последующие 10 лет, т. е. с 2009 по 2018 год включительно. Учитывая то, что прибрежные рыбаки Мурманской области

работали лучше чем прибрежные рыбаки Архангельска, Карелии и Ненецкого автономного округа, они получили большую долю на вылов квоты трески и пикши. Соответственно в 2009 г. квота по треске Мурманских прибрежников была увеличена с 10 292 т (в 2008 г.) до 11 296 т.

В 2010 г. прибрежным предприятиям Мурманской области выделено: 12 092,18 т трески и 5 852,44 т пикши (из них 796 т трески и 117 т пикши за счет квоты третьих стран). Добавка из квоты третьих стран прибрежникам была первой за всю историю прибрежного рыболовства.

3. Основные проблемы прибрежного рыболовства

В настоящее время основные проблемы прибрежников Северного бассейна это:

– устаревший флот (средний возраст судов типа МРТК – 26-27 лет, судов МРТР и МРТМ – 25-26 лет);

– недостаточные объемы промысловой квоты, особенно квоты трески. Несмотря на то, что промышленная квота за последние 5 года выросла на 100 % прибрежная квота трески остается на уровне 2008 г. (т. е. 21 000 т трески на весь Северный бассейн);

– в 2008 г. были закрыты значительные районы Баренцева моря, в связи с приловом краба, что значительно осложнило работу прибрежных рыбаков;

– противоречивое Российское законодательство. К примеру, согласно правил рыболовства для Северного бассейна, рыбаки могут производить корректировку груза выловленной рыбы $\pm 5\%$, а согласно таможенного кодекса РФ груз должен быть или равен заявленному или меньше, но никак не больше. Превышение груза даже на 1 кг считается таможенным нарушением и ведет к штрафным санкциям. В 2011 г. ПУФСБ РФ по Мурманской области наложила многомиллионные штрафы согласно решения суда на рыболовецкие прибрежные компании (ООО компания Андромеда, РК Север, ЗАО СОГРА) за перегруз и изготовление мороженой рыбопродукции;

– дублирование нормативных актов и правил санитарных и ветеринарных ведомств.

4. Социальная роль прибрежного рыболовства

Социально-экономическое значение прибрежного рыболовства очень велико, так как всю вылавливаемую рыбу прибрежные рыбаки поставляют

на российский берег, тем самым давая работу рыбопереработчикам, портовикам, судоремонтникам, снабженцам, работникам торговли, попросту говоря кормят не иностранный, а российский берег, пополняя бюджеты всех уровней, как федерального, так и регионального значений. И существенно укрепляет продовольственную безопасность как региона, так и страны. В 2011 г., согласно данных комитета по ветеринарии и охране животного мира мурманской области, в порт Мурманск было поставлено охлажденной продукции морского промысла, донных пород:

Рыба охлажденная – 26 058 430 кг,

в том числе:

– треска – 14 625 951 кг;

– пикша – 8 072 183 кг;

– прочие виды рыб – 3 360 296 кг (зубатки, камбала, сайда и пр.)

Причем вся охлажденная рыбопродукция отпускается покупателям по системе товарного кредита, что связано с тем, что рыбопродукция является скоропортящимся товаром с ограниченным сроком реализации.

Сейчас в прибрежном рыбохозяйственном комплексе Мурманской области занято порядка 3 000-3 500 человек (изменение численности работающих обусловлено сезонностью промысла).

В настоящий момент Мурманская охлажденная рыба поставляется в следующие города Российской Федерации: Москва, Санкт-Петербург Ленинградскую область, Петрозаводск, а также в города Мурманской области: Никель, Заполярный, Гаджиево, Оленегорск, Апатиты, Полярные Зори, Снежногорск, Полярный, Североморск, Мончегорск, Кировск, Кандалакша, Мурманск.

5. Особенности прибрежного рыболовства северного бассейна

– Прибрежные рыболовецкие суда ведут промысел только в Российской экономической зоне (РЭЗ) и российских территориальных водах, т. е. не ведут промысел в НЭЗ.

– Всю выловленную рыбу поставляют только на российский берег для дальнейшей ее реализации на рыбофабрики и торговые сети.

– Учитывая то, что на северном бассейне только порт Мурманск является круглогодично свободным для навигации (порт Архангельск, Белое море и порт Нарьян-Мар в осенне-зимний период скованы льдом) прибрежные

малотоннажные суда базируются в порту Мурманск. Соответственно и основная часть рыбоперерабатывающей отрасли находится в порту Мурманск.

– В порту Мурманск по состоянию на сентябрь 2012 г. зарегистрировано и ведут промысел в Баренцевом море порядка 40 судов свежеевиков (поставляющих рыбу в порт в охлажденном виде, т. е. пересыпанную льдом).

6. Вывод

Прибрежное рыболовство Мурманской области начало свое развитие в 1994 г., практически с нуля. За 17 прошедших лет у прибрежных рыбаков произошли качественные изменения и, на сегодняшний день, они представляет из себя хорошо организованный рыболовный флот.

Потенциал прибрежников Мурманской области достаточно высок, они могут вылавливать и поставлять на Российский берег не 26 000 т, как в 2011 г., а 40 тыс. т рыбы. Для чего надо увеличить выделяемую квоту трески пропорционально увеличению ОДУ. То есть в таком случае она могла бы равняться 46 тыс. т, а не 21 тыс. т по состоянию на январь 2013 г.

Выбор квоты трески и пикши прибрежной зоны по состоянию на 2004–2011 гг. по Мурманской области, согласно данным ФГУ «Мурманрыбвод» и ББТУ

	Квота, тонн		Вылов, тонн		Вылов %		Остаток, тонн	
	Треска	Пикша	треска	пикша	треска	пикша	треска	пикша
2004	9 996,00	2 000,00	6 528,2	1 560,3	65	78	3 467,8	469,7
2005	10 094,00	2 500,00	7 108,8	1 953,6	70	78	2 985,2	546,4
2006	10 400,00	2 538,00	9 685,6	2 311,00	93,1	91,1	714,5	227,0
2007	9 790,00	3 358,62	9 281,9	3 261,00	94,8	97,1	508,1	97,6
2008	10 292,00	3 556,91	10 244,7	3 401,6	99,5	95,6	47,3	155,3
2009	11 296,11	4 580,93	11 252,99	4 505,28	99,6	98,3	43,1	75,6
2010	12 092,18	5 852,44	12 051,47	5 835,37	99,7	99,7	40,7	17,1
2011	13 508,51	7 837,62	13 451,86	7 768,85	99,6	99,1	56,7	68,8

Литература

1. Постановление от 21.09.94 г., № 404 «О мерах по возрождению прибрежных промыслов и фермерских хозяйств Мурманской области».
2. Временное положение от 17 августа 1994 г. «О прибрежных промыслах и фермерских хозяйствах Мурманской области».
3. Федеральный закон от 27 декабря 2004 г., № 166-ФЗ «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов».

4. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 декабря 2005 г. за № 768 «О распределении общих допустимых уловов водных биологических ресурсов применительно к видам квот их добычи (вылова)».

5. Положение от 15 декабря 2005 г. «О квотах добычи (вылова) водных биоресурсов для осуществления прибрежного рыболовства».

6. Статистические данные комитета по ветеринарии и охране животного мира мурманской области.

7. Decree from 21.09.94 No. 404 «About measures to revive coastal fishery and farms of Murmansk region».

8. Temporarily regulation from 17 august 1994 «About coastal fishery and farms of Murmansk region».

9. Federal law No. 166-FZ of December 27, 2004 «About fishery and saving water biological resources».

10. Decree of Russian Federation government No. 768 of December 15, 2005 «About total permissible catch distribution of water biological resources depending on quota types».

11. Regulation of December 15, 2005 «About water biological resources quota catch for coastal fishery».

Исследование устойчивости предприятия морского промышленного рыболовства на основе характеристик чувствительности

Неделько Н. С. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра информационных систем и прикладной математики, e-mail: lilion@mail.ru)

Abstract. This article describes an approach to assessing stability of social-ecological-economic system of fishery on the base indicators of sensitivity.

Функционирование и развитие предприятий России необходимо рассматривать в единстве социальной, экономической и экологической составляющих. Предприятие как социо-эколого-экономическая система (СЭЭС) обеспечивает относительное динамическое постоянство своего состава и свойств, реагируя в то же время на различные возмущающие факторы внешней среды, которые угрожают длительности и непрерывности существования данной системы.

Предприятие морского промышленного рыболовства (ПМПР) представляет собой сложную СЭЭС. Решение вопросов, связанных с управлением устойчивым развитием предприятий МПР, зависит от научного обоснования категории чувствительности, особая значимость которой проявляется при исследовании взаимодействия ПМПР с внешней и внутренней средой.

Чувствительность предприятия как СЭЭС рассматривается нами как система показателей, количественно определяющих реакцию системы на влияние факторов соответствующих подсистем, является относительной величиной и позволяет оценить поведение системы, находящейся в определенном состоянии устойчивости.

Базовый уровень развития СЭЭС ПМПР представлен в виде четырех подобластей устойчивости: переходной подобласти (ПП), подобласти допустимых убытков (ПДУ), подобласти достаточных средств (ПДС), подобласти накопления экономического потенциала (ПНЭП) (рис. 1). При этом необходимо учесть, что базовый уровень зависит от заданной нами точки отсчета.



Рис. 1. Подобласти состояния устойчивости СЭЭС ПМПР

Для характеристики чувствительности системы предприятия выделены:

- 1) качественная оценка чувствительности (скорость и ускорение изменения состояния системы);
- 2) количественная оценка чувствительности (коэффициенты чувствительности).

Поток хозяйственных операций, совершаемых на предприятии ежедневно, является «возмутителем» определенного состояния устойчивости, причиной перехода из одной области устойчивости в другую, поэтому изменение чувствительности лучше всего прослеживается при исследовании результирующего финансового потока предприятия.

Скорость $\bar{v}(t)$ как характеристика чувствительности показывает изменение соответствующего вектора состояния системы $x(t)$ при изменении компоненты вектора параметров p . Совокупность функций чувствительности для всех состояний предприятия образуют пространство, характеризующее общую чувствительность системы к действию рассматриваемых факторов. Ускорение вектора $\bar{a}(t)$ состояния системы по времени характеризует изменение скорости системы при изменении соответствующего параметра и интерпретируется как хаотичность процессов, происходящих в системе.

Качественные характеристики чувствительности $\bar{v}(t)$ и $\bar{a}(t)$ дают информацию о состоянии системы во времени, позволяют проследить переход предприятия из одной области устойчивости в другую при направлении к устойчивому развитию.

Система чувствительна к факторам в различной степени на протяжении всего времени функционирования предприятия, но становится наиболее чувствительной в областях, близких к точкам бифуркации.

При построении стратегии устойчивого развития СЭЭС ПМПР, помимо исследования поведения системы при помощи качественных характеристик чувствительности, необходимо знать, насколько сильно система воспринимает значимые для нее факторы.

Для количественной оценки чувствительности СЭЭС ПМПР, предлагается представить результирующий финансовый поток предприятия в виде функциональной зависимости от экономической (E), социальной (S) и экологической (N) составляющих, которые представляются в виде матриц данных.

Модель предприятия строится при помощи корреляционно-регрессионного анализа и имеет вид

$$Y = \beta_0 + \beta_1 E + \beta_2 S + \beta_3 N + \varepsilon, \quad (1)$$

где $\varepsilon \sim N(0, \sigma^2)$ – остатки, имеющие нормальное распределение

Степень восприятия факторов, влияющих на изменение основных показателей производственно-хозяйственной деятельности СЭЭС ПМГР позволяют оценить коэффициенты чувствительности

$$K_j = \beta_j \frac{\overline{x_j}}{\overline{y}}, \quad (2)$$

где β_j – значение частной производной многофакторной функции по фактору j

$\overline{x_j}$, \overline{y} – соответствующие средние значения факторов, учитываемых при построении модели.

Предприятию необходимо управлять параметрами системы с целью нейтрализации влияния факторов, иметь соответствующий запас финансовой прочности, который сгладит отрицательные последствия возмущающих факторов.

Сопоставляя значения чувствительности в подобластях устойчивости, можно отметить, что на первом этапе функционирования осуществляется «запуск» системы, который невозможен без такого свойства системы, как чувствительность. Система начинает «чувствовать» влияющие на нее факторы и реагировать на них, начиная свою работу.

На втором этапе происходит стабилизация параметров чувствительности и вывод системы на заданную траекторию – траекторию развития системы. Этот этап характеризуется приближением к ПНЭП, вариация скорости увеличивается, а ускорения снижается.

Далее наблюдается третий этап движения СЭЭС по заданной траектории со стабильными характеристиками чувствительности. Этот этап полностью находится в ПНЭП, характеризуется длительностью (более 1 года) со значениями коэффициентов чувствительности: стабилизацией значений скорости и стремлением ускорения к нулю.

В долгосрочном периоде можно проследить процесс прохождения предприятия через все подобласти устойчивости в базовом уровне и переход на новый уровень развития

Таким образом, чувствительность СЭЭС ПМПР включает в себя качественную оценку состояния предприятия (скорость и ускорение целевой функции системы), позволяющую определить ее поведение в подобластях устойчивости и количественную оценку (коэффициенты чувствительности), показывающую степень восприятия предприятием действующих на него факторов, что является вторым защищаемым положением. Для обеспечения устойчивого развития, предприятию необходимо управлять параметрами системы с целью нейтрализации воздействий факторов. Систему предприятия необходимо поставить в рамки, чтобы снизить восприимчивость к отрицательно действующим факторам, тем самым, снизив турбулентность движения системы.

Концептуальные предложения по стратегическому развитию природно-ресурсного потенциала регионов Арктической зоны России

Полянский А. В. (*г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ» , экономический факультет, кафедра финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита*)

Abstract. Substantiation of conception offers on strategic development of natural resource potentials of Russian Arctic regions.

В состав Российской Арктической зоны полностью или частично входят территории следующих субъектов РФ – Архангельской, Мурманской областей, Республики Саха (Якутия), Красноярского края, Ненецкого, Ямало-Ненецкого и Чукотского автономных округов с населением более 1 млн чел.; здесь сосредоточен громадный природно-ресурсный потенциал, который предлагается рассматривать как значимый интегральный фактор ее стратегического развития. Вместе с тем определились факторы, сдерживающие экономическое развитие природно-ресурсного потенциала регионов Арктической зоны России, главными среди которых выступают:

- экстремальные природно-климатические условия, отдаленность и труднодоступность территорий, отсутствие развитой единой транспортной системы, очаговый характер расселения, частые природные катаклизмы;
- высокая стоимость и низкая конкурентоспособность продукции (без учета уникальных минеральных ресурсов), моноотраслевой характер и низкая диверсификация производства, специфичность условий ведения сельского хозяйства и его высокая дотационность, высокая степень удорожания энергоносителей, высокая доля транспортных издержек в стоимости готовой продукции;
- низкая степень транспортной доступности, обусловленная изолированностью от единой транспортной сети РФ, сезонное функционирование основных транспортных магистралей;
- нехватка квалифицированной рабочей силы, обусловленная миграционным оттоком, старением и текучестью кадров;
- слабое развитие инновационного и транзитного потенциалов;
- отсутствие целостной системы стратегического управления экономическим развитием Арктической зоны РФ.

Многие из перечисленных факторов взаимосвязаны, вследствие чего их воздействие на процессы развития природно-ресурсного потенциала

российской Арктической зоны носит мультипликативный характер. Эти соображения и обусловили необходимость определения перспектив стратегического развития природно-ресурсного потенциала арктических регионов России.

Активизация процессов глобализации экономики обусловила формирование нового международного контекста существования регионов Арктической зоны России, особенность которого состоит в их территориальной близости к экономически развитым странам Западной Европы и АТР, которые формируют собственные планы использования имеющихся здесь природных богатств, связанные с закреплением экспортно-сырьевой ориентации развития их экономики на стратегическую перспективу. По существу, идет борьба за будущее Арктической зоны России в виде определения стратегического выбора между:

– стихийной эволюцией в направлении окончательного скатывания к модели «колониальной экономики», означающей закрепление за российской Арктикой роли мирового сырьевого придатка, и обоснованным выбором стратегии ее экономического развития, предполагающей возможность полноправного, на принципах партнерства, участия в постановке и решении общемировых проблем;

– пассивным принятием стандартов поведения, исходящих от транснациональных институтов, и собственным вектором экономического развития российской Арктики в многополярном мире;

– автономным выбором направлений использования природно-ресурсного потенциала каждым из регионов, входящих в Арктическую зону РФ, и переходом на взаимосогласованные и взаимодополняющие вектора развития потенциала, которые сопровождаются объединением усилий заинтересованных субъектов РФ и хозяйственных структур под руководством федерального Центра на стратегически приоритетных с позиции национальных и региональных интересов направлениях;

– лоббированием ресурсоемких локальных инвестиционных проектов, осуществляемых, в первую очередь, в интересах крупных компаний с иностранным капиталом, и реализацией сквозных транснациональных проектов, обеспечивающих синергетический и инфраструктурный эффекты для субъектов РФ в пределах ее Арктической зоны, и страны в целом.

Природно-климатические особенности, а также системные ограничения, накладываемые на качество человеческого капитала регионов Арктической зоны России характером предыдущей волны освоения их природно-ресурсного потенциала (сырьевая колонизация, интенсивная потеря населения за счет миграционного оттока) препятствуют смене их сложившейся специализации. Направления экономического развития Арктической зоны РФ будут в обозримой перспективе связаны с освоением новых сырьевых источников, причем при оценке крупных инвестиционных производственных преимущественно сырьевых проектов, намечаемых к реализации в пределах российской Арктической зоны, могут быть выделены схожие характеристики: замыкание пути от источников сырья к портам или пограничным переходам, через которые сырье должно вывозиться на экспорт.

В этой ситуации развитие новых крупных индустриальных производств, вследствие уже упоминавшихся системных ограничений человеческого капитала, будет связано с реализацией наиболее значимых инвестиционных корпоративных проектов транснациональными компаниями, занимающимися добычей сырья, его первичной переработкой и транспортировкой. Именно такие компании будут оказывать наиболее значимое влияние на экономическое развитие регионов Арктической зоны РФ, привязывая их к собственным рынкам, реализуя выгодную для себя технологическую политику, лоббируя выбор соответствующих их интересам вариантов развития инфраструктуры; выступать наиболее крупными налогоплательщиками, формирующими региональные (и федеральный) бюджеты, контролировать региональные рынки труда.

В результате, на территории Арктической зоны РФ продолжится формирование коридоров экономического развития, имеющих сырьевую направленность, центры управления которыми находятся вне России. Это безусловно накладывает отпечаток на развитие инфраструктур и населенных пунктов регионов российской Арктической зоны, объективно способствует фрагментации ее экономического пространства; части этого пространства в качестве сырьевых провинций включаются в зарубежные коридоры развития, а не попавшие в них территории теряют людей, технологии, инфраструктуры.

Таким образом, видно, при любом ходе событий регионы Арктической зоны России будут закреплять за собой экспортно-сырьевую специализа-

цию в международной системе разделения труда. Такая, идущая от реального ресурса развития, стратегия вполне вписывается в рамки геоэкономической кооперации, основанной на сохранении спроса на российское сырье.

С учетом высказанных соображений, представляется, что глобальным стратегическим приоритетом развития природно-ресурсного потенциала регионов Арктической зоны России является требование обеспечение социально ориентированной эффективной организации промышленного производства, имеющего, в основном, экспортно-сырьевую направленность. Такая концептуальная посылка предполагает формирование промышленной составляющей каркаса общеэкономической деятельности, опирающейся на предварительно обоснованные стратегические национальные и региональные приоритеты экономического развития.

Реализуя преимущественно экспортно-сырьевую стратегию своего экономического развития, регионам российской Арктической зоны следует в то же время стремиться увеличить присутствие своих промышленных комплексов в отраслях международной промышленной специализации, а также в отраслях технологического прорыва на базе VI технологического уклада. В последнем случае речь идет не только о технологическом прорыве в традиционных для Арктических регионов отраслях промышленного производства: горно-добывающих и топливно-энергетических производствах на базе использования инновационных технологий добычи и комплексной переработки руд металлов и углеводородного сырья; лесопромышленном комплексе с использованием инновационных технологий глубокой переработки древесины и эффективным использованием отходов и т. п.; но в направлении деятельности по диверсификации промышленного производства: создании новых энергосберегающих технологий и нетрадиционных источников энергии.

Стратегически привлекательным выглядит использование в Арктических регионах в качестве базового ресурсно-инновационно-технологического сценария развития промышленности, ориентированного, во-первых, на строительство новых промышленных предприятий по глубокой переработке сырья преимущественно на своей территории; во - вторых, на выстраивании технологических цепочек и создание (развитие) транспортных коридоров исключительно в соответствии с общенациональными и региональными интересами.

Литература

1. Андреев, В. Н. Развитие экономики российского региона: сущность, критериальные требования и условия / В. Н. Андреев, В. Е. Рохчин. – Псков : ПГПИ, 2008. – 53 с.

2. Карлик, А. Е. Стратегическое планирование развития промышленности в пределах федеральных округов России: вопросы теории и методологии / А. Е. Карлик, А. В. Кондратьева, В. Е. Рохчин. – СПб. : СПбГУЭФ, 2011. – 147 с.

3 Региональное измерение государственной экономической политики России / под общ. ред. А. С. Молчинова // Центр проблемного анализа государственно-управленческого проектирования. – М. : Научный эксперт, 2007. – 200 с.

Ключевые элементы кредитной политики коммерческого банка по вопросам урегулирования и снижения рисков образования проблемной задолженности заемщиков

Процко Е. В. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: egorprotsko@yandex.ru)

Abstract. This paper considers the main trends of credit policy of commercial banks for reducing the amount of problem assets and a brief description of measures for settlement of problem debt. It was concluded that introduction of modern approaches to credit risk evaluation is a key element in reducing the size of the problem assets in the long run.

Рост отечественной экономики начала 2000-х гг. стимулировал развитие российской банковской системы. На основе зарубежного опыта разрабатывались и внедрялись новые технологии обслуживания, расширялась линейка банковских продуктов, кредитные ресурсы становились все более доступными для заемщиков, росла и конкуренция среди основных участников рынка банковских услуг. Вместе с тем как показывает международный опыт, масштабный рост банковского бизнеса, в том числе кредитования, сопровождается интенсивным накоплением банковских рисков. Как отмечают участники XIX Международного банковского конгресса: «в условиях углубляющегося глобального кризиса в конце 2008 г. рельефно проявились риски, прежде всего кредитные, накопленные банками в период масштабного роста экономики и банковского бизнеса на фоне благоприятной экономической конъюнктуры в предшествующие годы». Кризис оказал негативное влияние на динамику производства, финансовое состояние предприятий в большинстве отраслей экономики, безработицу, бизнес кредитных организаций и динамику основных показателей их деятельности. В соответствии с данными обзора банковского сектора Российской Федерации (табл. 1), подготовленного Банком России, величина просроченной задолженности в составе активов коммерческих банков к концу 2009 г. значительно увеличилась.

Таблица 1

**Активы кредитных организаций,
сгруппированные по направлениям вложений (млрд руб.)**

Активы	01.01.08	01.01.09	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13
Кредиты, предоставленные нефинансовым организациям	9 316,0	12 509,7	12 541,7	14 062,9	17 715,3	19 971,4
в том числе просроченная задолженность	86,1	266,4	762,5	743,4	822,6	924,1
Кредиты, предоставленные физическим лицам	2 971,1	4 017,2	3 573,8	4 084,8	5 550,9	7 737,1
в том числе просроченная задолженность	96,5	148,6	243,0	282,3	291,1	313,0
Кредиты, предоставленные кредитным организациям	1 418,1	2 501,2	2 725,9	2 921,1	3 958,0	4 230,4
в том числе просроченная задолженность	0,2	1,3	1,9	4,6	5,1	5,2
Кредиты – всего	13 705,2	19 028,1	18 841,4	21 069,6	27 224,2	31 938,9
в том числе просроченная задолженность	182,8	416,3	1 007,4	1 030,3	1 118,8	1 242,3

В результате роста просроченной задолженности и снижения качества активов кредитных организаций увеличиваются и резервы на возможные потери по ссудам, что негативно оказывает влияние на финансовый результат коммерческих банков. Данная проблема особенно актуальна при кредитовании средних и крупных корпоративных клиентов, размер ссудной задолженности которых исчисляется десятками и сотнями миллионов.

В сложившихся условиях кредитные организации стали уделять особое внимание разработке и внедрению мероприятий позволяющих урегулировать уже имеющуюся проблемную задолженность и снизить риски ее образования в будущем. На сегодняшний день можно выделить три основные тенденции в деятельности коммерческих банков по вопросам снижения размера проблемных активов:

– улучшение качества оценки кредитных рисков, обеспечивающее повышение их объективности при сохранении индивидуального подхода к заемщикам, путем внедрения процедур андеррайтинга на этапе рассмотрения вопроса о кредитовании, позволяющее исключить потенциально не благонадежных клиентов;

– усиление контроля на этапе сопровождения и мониторинга кредита для выявления критериев потенциально проблемной задолженности с целью

применения превентивных мероприятий для предотвращения перехода задолженности в разряд проблемной;

– стандартизация процесса урегулирования проблемной задолженности путем разработки и внедрения структурированной системы работы с проблемными активами, в целях обеспечения максимального возврата средств.

В целях стандартизации подходов к выбору и реализации стратегии работы с проблемными активами должники банка могут классифицироваться по зонам проблемности. Корпоративных заемщиков коммерческого банка можно разделить на три группы: не проблемные, потенциально проблемные и проблемные заемщики. Необходимым условием установления группы или зоны проблемности является наличие хотя бы одного критерия проблемности, влияющего на присвоение соответствующей зоны. Разработанный банком перечень критериев используется для стандартизации подходов к оценке влияния фактов и обстоятельств деятельности должника и иных лиц на своевременный возврат задолженности. В большинстве коммерческих банков основным критерием, позволяющим отнести заемщика к той или иной группе проблемности, является наличие просроченной задолженности по обязательствам определенной непрерывной продолжительностью. В качестве существенных критериев проблемности так же можно выделить:

– обращение должника с заявлением о реструктуризации задолженности, связанное с отсутствием возможности или намерения должника исполнить обязательства на первоначальных условиях;

– понижение кредитного рейтинга (ухудшение финансового состояния) заемщика, поручителя или гаранта по кредиту;

– усиление влияния рисков по сравнению с их уровнем на момент образования задолженности, связанных с понижением суммарной залоговой стоимости оформленного обеспечения, наличием негативной информации о деловой репутации участника кредитной сделки и пр.

В зависимости от выявленных критериев уполномоченное подразделение коммерческого банка реализует мероприятия (инструменты) по урегулированию потенциально проблемной и проблемной задолженности, которые можно разделить на две группы: кредитные и дефолтные.

Кредитная стратегия представляет собой комплекс мероприятий, нацеленных на реализацию договоренностей с должником или третьими ли-

цами по исполнению кредитных обязательств на новых или изменившихся условиях, обеспечивающих максимально возможное погашение задолженности. Отличительной особенностью кредитной стратегии является обоснованное принятие банком дополнительного кредитного риска, который возникает в связи с тем, что банк совершает новые сделки или не применяет процедуры принудительного взыскания, несмотря на наличие формальных оснований для их применения. В рамках кредитной стратегии могут применяться следующие инструменты работы с проблемными активами:

- изменение условий кредитования (проведение реструктуризации);
- погашение задолженности путем заключения договора об отступном;
- заключение договора уступки права (требования);
- заключение договора о переводе долга;
- заключение договора новации;
- предоставление дополнительных кредитных средств должнику или кредитование нового заемщика в рамках работы с проблемными активами;
- заключение мирового соглашения;
- приобретение акций, долей в уставном капитале юридического лица в случае вхождения в капитал юридического лица (в целях оздоровления бизнеса) посредством реализации «проектов по удержанию проблемных активов» или «инвестиционных проектов».

Основной целью реализации кредитной стратегии является полное погашение задолженности в том числе на условиях вновь совершенных сделок, а так же в результате привлечения должником финансирования от третьих лиц.

Дефолтная стратегия представляет собой комплекс мероприятий по возврату задолженности с использованием установленных законом процедур принудительного взыскания, в том числе вследствие прекращения нормального функционирования бизнеса должника. В рамках дефолтной стратегии могут применяться следующие инструменты работы с проблемными активами:

- взыскание задолженности в судебном порядке, в том числе в рамках третейского разбирательства;
- обращение взыскания на заложенное имущество, в том числе во внесудебном порядке;
- участие банка в процедурах исполнительного производства, банкротства, ликвидации;

– привлечение к уголовной ответственности руководителей, собственников должника и иных лиц.

Основной целью реализации дефолтной стратегии является погашение задолженности за счет инструментов принудительного взыскания в максимально короткие сроки и с соблюдением интересов банка в соответствии с законодательством (в случае отсутствия перспектив возврата задолженность в непогашенной части может быть признана безнадежной к взысканию и списана с баланса банка).

Не смотря на то, что сегодня коммерческие банки уделяют повышенное внимание процессу урегулирования проблемной задолженности, разработка и внедрение современных подходов к оценке кредитных рисков является наиболее существенным условием снижения размера проблемных активов в долгосрочной перспективе. Поиск новых подходов к оценке кредитных рисков, обеспечивающих повышение их объективности при сохранении индивидуального подхода к заемщикам, привел российские банки к необходимости реализации положений первого компонента Базеля II в части подхода к оценке кредитного риска, основанного на внутрибанковских оценках (Internal rating-based Approach, IRB – подход). Внедрение положений Базеля II в российских кредитных организациях обяжет банки эффективнее управлять своими рисками, однако реализацию IRB-подхода в российских условиях могут позволить себе только крупные банки, поскольку его разработка и обслуживание требуют значительных инвестиций.

Литература

1. Костюченко, Н. С. Анализ кредитных рисков / Н. С. Костюченко. – СПб. : ИТД «Скифия», 2010. – 440 с.
2. Сухов А. В. Управление кредитными рисками в России и Европе: сравнительный анализ / А. В. Сухов // Управление в кредитной организации. – 2008. – В. 6.
3. Рекомендации XIX Международного банковского конгресса (МБК-2010) «Банки: жизнь после кризиса» [Электронный ресурс] / Публикации Центрального Банка России. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/, свободный заголовок с экрана.

Резервное наследование и полиморфизм групп параметров ССП в устойчивом развитии муниципальных экономических систем

Радионова Е. С. (г. Калининград, ФГБОУ ВПО «КГТУ», кафедра управления производством, e-mail: ressirada@gmail.com)

Abstract. Prerequisites for BSC indicator's update. Pitfalls of updating the list of additional parameters. Backing inheritance and polymorphism of parameter groups in sustainable municipal economies as key to maintain BSC being actual. Overlapping sets of lists as a basis for selecting and approval parameters for tracking.

Необходимость следования концепции и подходам устойчивого развития в рамках стратегического планирования и желание подготовиться к вызовам будущего уже давно и, можно сказать, безальтернативно приводят администрации муниципалитетов к пониманию необходимости введения ССП. При этом часто потребность в ССП возникает как раз при грамотном и эффективном управлении, когда регион является быстроразвивающимся и темпы его изменений требуют надежных индикаторов, дабы контролировать высокоскоростное продвижение из одного состояния в другое. В этом случае одна за другой могут возникать ситуации, связанные не только с решением текущих задач, но и имеющие определяющее значение для стратегического формирования региона. И вот как раз для предупреждения подобного типичного кризиса роста и возникает необходимость в применении инновационных методов развития. Когда, в результате быстрого темпа и появления в связи с этим новых вызовов, возникает риск потери управляемости, проблемы со структурой, процессами, и нужно определиться со стратегией – и научиться управлять по целям, а не просто стихийно.

Следуя определению Нортон и Каплана и воспринимая стратегию «как набор гипотез о причинах и эффектах, объединенных причинно следственными связями» мы не можем отрицать, что всегда, даже в самой идеально разработанной стратегии – имеется некий горизонт прогнозирования. Сегодняшний стремительно меняющийся мир с его финансовыми кризисами, взлетами и падениями расчетных валют, региональными интеграциями и стремительными технологическими прорывами оставляет весьма мало надежд на формирование такой стратегии на 10–20 летнюю перспективу, которую бы не пришлось корректировать, а подчас и во многом пересматривать.

За примерами в случае муниципальных экономических систем далеко ходить не приходится, один из последних – это проведение в РФ Олимпийских игр, когда в результате жеребьевки и голосования были выбраны

места проведения соревнований. Разумеется, такие события не укладываются даже в самые скрупулезно разработанные на местах стратегии и, в тоже время, требуют незамедлительных действий по реализации.

С изменением стратегии не может не измениться и набор параметров ССП. Никакое, самое идеальное проектирование не в состоянии учесть всё. Возникают новые причинно-следственные связи, и взаимосвязанное изменение тех или иных параметров должны подтвердить или опровергнуть гипотезы об их взаимном влиянии. Однако, частая корректировка параметров уже готовой и внедрённой ССП невозможна в силу вполне объективных причин: ССП, являясь продолжением стратегии не может полностью пересматриваться ежеквартально или даже ежегодно. Она так же не может являться полем для масштабных экспериментов. ССП – всегда результат кропотливой работы над стратегией и её имплементацией, сопряженный с серьезными временными затратами, прежде всего со стороны топ-менеджмента.

Необходимость внесения дополнительных параметров может, порой, возникать довольно неожиданно, и никак не быть привязанной к вехам стратегического планирования. Так, попадание муниципалитета, к примеру, в список принимающих площадок Чемпионата Мира по футболу является, безусловно, радостным событием, но в тоже время дата этого известия может не совпасть ни с какими интервалами корректировки списков параметров ССП. Что, в свою очередь приводит нас к вопросу об организации алгоритма актуализации таких дополнительных или резервных параметров, а так же о том, как избежать избыточных списков индикаторов или упущенных параметров и каким же образом обеспечить взаимосвязь базовых и нововведенных индикаторов?

Тут нам на помощь приходят такие принципы работы с данными как абстракция, инкапсуляция, наследование и полиморфизм. Говоря об абстракции данных, мы подразумеваем придание отслеживаемому объекту характеристик, которые чётко определяют его концептуальные границы, отличая от всех других объектов (и, соответственно, их индикаторов). Основная идея состоит в том, чтобы отделить способ отслеживания состояния комплексных объектов от деталей происходящих в них процессов. Абстракция позволяет считывать параметры наблюдаемых объектов, не вдаваясь в особенности их реализации. Разумеется, при формировании списка резервных параметров можно встретить использование дополнительных уровней абстрак-

ции для разделения логики, простоты понимания и большей гибкости ССП. Однако это отдельная большая тема.

Использование подобной абстракции данных позволяет нам применять и так называемое наследование параметров, позволяющее описать новый индикатор на основе уже существующего (родительского), при этом свойства и функциональность родительского индикатора заимствуются новым. Другими словами, производный индикатор-наследник реализует спецификацию уже существующего, базового параметра и это позволяет обращаться с новым индикатором по тем же схемам что и с исходным. Изменение же и индивидуализация нового параметра происходит в соответствии с принципами полиморфизма, под которым мы подразумеваем возможность индикаторов с одинаковой спецификацией иметь различную реализацию. Это может иметь применение в случае резервирования индикаторов, когда данные от одной и той же системы идут в разные ветки отслеживаемых параметров. Такой метод позволяет выявить новые взаимосвязи или, наоборот, удалить избыточные.

Так же, при внесении дополнительных параметров в список отслеживания мы должны убедиться еще в одном ресурсе: нам нужно быть уверенными, что финансовый и управленческий учет по новым подключаемым направлениям являются выверенными и полноценными источниками для расчета показателей ССП (и если это не так, то задача автоматически преобразуется из формулировки дополнительных показателей в постановку системы сбора и анализа информации по данному направлению). Как и в случае с базовыми показателями для ССП тут тоже необходимо для каждого показателя назначить ответственного, в противном случае за показатели никто не будет отвечать. То, что данные показатели – дополнительные – не умаляет их важность. Абстракция данных применительно к этой задаче поможет найти баланс между внесением необходимых изменений в набор индикаторов ССП, а наследование и полиморфизм, в тоже время, не дадут превратить ССП в хаотичное нагромождение параметров, глубинные взаимосвязи между которыми далеко не всегда очевидны.

Какие же на сегодняшний день есть механизмы внесения добавочных параметров в ССП? Что касается муниципальных образований (МО), учитывая куда большую специфику и разброс важных параметров, чем в коммерческих предприятиях, то, очевидно, здесь необходима более детальная проработка этого механизма. Каким образом организовать выявление до-

бавочных параметров, рекомендуемых к отслеживанию, хотя бы в экспериментально-архивном порядке? Разумеется случаи, когда весьма различные по своей специфике МО могут столкнуться с однотипными задачами (как вышеупомянутый «Чемпионат мира по футболу 2018») так же будут не единичны. И в этой ситуации можно выделить три основных источника актуализации:

1. Рекомендации вышестоящего (федерального) аналитического центра.
2. Собственные разработки (включая дополнительные консультации с локальными экспертными группами).
3. Обмен предложениями по спискам параметров между различными МО, чьи ситуации идентичны.

Как результат, решением могла бы стать единая система индикаторов, в которую последние добавлялись бы исходя из предложений менеджмента и экспертных комиссий по проблемным показателям в самых разных регионах, плюс этот процесс был бы подконтролен и направлялся/корректировался из единого вышестоящего центра (в случае с МО – федерального).

Здесь, кстати, следует отметить и тот факт, что в этой ситуации неизбежно бы возникли показатели, которые, будучи представлены оптимальными значениями в одних регионах/филиалах, были бы явно выбивающимися из средних значений в других. Что дало бы дополнительный аналитический инструмент, не привязанный к конкретному МО. Подобное пересекающееся множество предложенных параметров было бы оптимальным решением для дополнительных списков.

Литература

1. Антонов, И. В. Сбалансированная система показателей в контроллинге (на примере нефтегазового холдинга) / И. В. Антонова. – <http://www.auditfin.com/fin/2006/3/Antonov/Antonov%20.pdf>
2. Гершун, А. М. Типичные ошибки при внедрении ССП / А. М. Гершун. – <http://balanced-scorecard.ru/implementation/mistakes>
3. Каплан, Р. Награда за блестящую реализацию стратегии. Связь стратегии и операционной деятельности – гарантии конкурентного преимущества / Роберт Каплан, Дэйвид Нортона ; пер. с англ. М. Павловой. – М. : ЗАО Олимп-Бизнес, 2010. – 376 с.
4. Пармендер, Дэвид. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / Дэвид Пармендер ; пер. с англ. А. Платонова. – М. : ЗАО Олимп-Бизнес, 2008. – 288 с.

Транспортная инфраструктура как системообразующее звено логистической цепи региональной экономики арктической зоны

Тепман Ф. А. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», аспирант, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами)

Аннотация. В статье аргументируются предпосылки развития и модернизации региональной железнодорожной транспортной инфраструктуры как одного из важнейших системообразующих элементов стратегии развития Российской Арктики.

Abstract. The paper argued for the development and modernization of the premises of the regional rail transport infrastructure as a key element of the strategy of development of system of the Russian Arctic

Формирование логистических технологий в рамках региона осуществляется исходя из потребностей региональных экономических субъектов. ОАО «Российские железные дороги» – клиентоориентированная компания. Соответственно клиентоориентированную политику осуществляет и Октябрьская Дирекция движения.

В современных социально-экономических условиях глобализации экономики и укрепления мирохозяйственных связей целевыми функциями Мурманской региональной транспортной инфраструктуры является перевозка грузов региональных экономических субъектов и транзитных перевозок логистической цепи транзитного коридора в решении актуальной задачи государства в использовании Арктической зоны Севера как экономического потенциала национальных геополитических и геостратегических интересов России.

В условиях конкурентных отношений на мировом рынке транспортных услуг привлечение грузовых потоков к перемещению на полигоне Мурманской региональной железнодорожной инфраструктуры является актуальной задачей транспортной отрасли и региональных предприятий.

В рамках данной проблематики актуальным механизмом является взаимодействие перевозчиков с грузовладельцами в форме функционирования транспортно-логистических терминалов.

Так, ОАО ГМК «Норильский никель» открыло собственную перегрузочную площадку в Мурманском торговом порту и в январе 2013 г. осуществлена погрузка на собственных железнодорожных путях ОАО «ГМК «Норильский никель» (пути не общего пользования) финских и бразильских никелевых штейнов, в перспективе – перевалка сырья из Австралии, пребывающего в адрес ГМК «Норильский никель» для дальнейшего производства продукции.

Проектная перерабатывающая способность терминала – 66 сорокафутовых фитинговых платформ, или 132 контейнера в сутки [1, с. 4]. Увеличение объемов выпуска никеля из иностранного сырья создаст предпосылки прироста объема грузовых перевозок на полигоне региональной железнодорожной инфраструктуры.

Логистическая цепочка грузовых перевозок продукции ГМК «Норильский никель» из австралийского сырья, согласно заявлению начальника железнодорожного управления Мурманского транспортного филиала ОАО Горно-металлургическая компания «Норильский никель» Александра Баева, будет формироваться следующим образом: австралийское сырье (около трех тысяч тонн в месяц) будет перевозиться из Мурманска в Заполярный на переработку в фاینштейн, из Заполярного – в Мончегорск для производства готовой продукции, из Мончегорска в Мурманск для отправки морским транспортом зарубежным грузополучателям конечного продукта. В целом это даст прирост погрузки в Мурманском регионе около пяти тысяч тонн груза в месяц.

Кроме этого, следует отметить наличие мультипликативного эффекта, так как увеличивается объем работы не только региональных дочерних предприятий ОАО ГМК «Норильский никель» – ОАО «Кольская горно-металлургическая компания» и ее предприятий «Североникель» и «Печенгоникель», являющимися одновременно и грузополучателями (сырьевых штейнов) и отправителями готовой продукции, но и региональных транспортных компаний – Октябрьской Дирекции движения и Мурманского морского порта. С точки зрения логистики звено «железная дорога – порт» является ключевым в продвижении товарных потоков к конечному потребителю.

В соответствии с Перечнем позиций единой тарифно-статистической номенклатуры с указанием тарифных классов грузов (приложение к разделу 2 Прейскуранта 10-01 «Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами») грузы ГМК «Норильский никель» относятся к высокодоходным грузам, что обуславливает технологический приоритет в продвижении грузопотоков и дополнительную доходность от перевозок, в том числе и дополнительные налоговые поступления в региональный бюджет.

В целях улучшения перевозочного процесса и стабильности логистических схем технологии перевозки грузы ГМК «Норильский никель» перевозятся в замкнутых маршрутах, так называемых «франштейновых вертушках»,

движение которых на участке Мурманск – Мончегорск осуществляется по твердым ниткам графика. Это обеспечивает бесперебойность производственного процесса поступающим сырьем Кольской ГМК и своевременной информацией клиентов о подходе вагонов с грузом за несколько суток до их прибытия с точностью до минут. Ведется работа по внедрению подобной логистической технологии перевозки иностранного сырья из Мурманска в Заполярный.

В транспортном процессе при формировании логистических систем перемещения грузов присутствуют экономические проблемы – снижение транспортных расходов и экологические проблемы – снижение экологической нагрузки на окружающую среду от запыленности перевозимыми грузами. Данные проблемы ОАО ГМК «Норильский никель» намерено решать путем полной контейнеризации железнодорожных перевозок. Экологизация перевозок весьма актуальная целевая функция региональной транспортной инфраструктуры арктической зоны.

Потенциал транзитных грузопотоков на полигоне региональной инфраструктуры арктической зоны также имеет тенденцию к нарастанию, в первую очередь, за счет перевалки грузов в арктических морских портах.

Мурманский арктический транспортный комплекс уникален по потенциалу своих технологических и технических возможностей в организации логистических процессов продвижения грузопотоков как в рамках национальных социально-экономических интересов, так и рамках Мурманского регионального транспортного комплекса в развитии и укреплении мирохозяйственных связей.

Полигон региональной железнодорожной инфраструктуры является предпортовой структурной составляющей арктического транспортного комплекса. В современных условиях развития мирохозяйственных связей транспортному узлу отводится роль ведущей отрасли производственно инфраструктуры мирового хозяйства.

Логистика в системе транспортных услуг должна обеспечивать принципы перемещения «точно в срок», «сохранность перевозимых грузов по объему и качеству», «безопасность перемещения». Потенциал пропускной и провозной способности Мурманской региональной железнодорожной инфраструктуры в условиях производительной загрузки путевого развития подвижным составом обеспечит спрос на региональные и транзитные грузовые перевозки.

Обеспечение переработки грузовых потоков в Мурманском регионе зависит от технического состояния железнодорожной инфраструктуры и от технической оснащенности морских и предпортовых транспортно-логистических терминалов, от степени путевого развития обслуживающих их станций. В рамках Северо-Западного региона на долю предпортовых станций приходится 55 % всей выгрузки Октябрьской железной дороги. Один процент прироста объемов перевозок в адрес портов Северо-запада приносит 440 млн руб. доходов ОАО «Российские железные дороги» (в ценах 2009 г.) [2, с. 7].

В современных социально-экономических условиях развития конкурентных отношений в перевозочной процессе на полигоне региональной транспортной инфраструктуры сформировался дополнительный фактор в пропускной способности направления – непроизводительная загрузка транспортной инфраструктуры приватным грузовыми вагонами. Особенно это снижает маневренность станций, требует дополнительной переработки по-рожного подвижного состава, его простой под накоплением до графической длины состава для возврата собственникам вагонов грузового парка.

Исходя из емкости путевого развития Мурманской железнодорожной инфраструктуры, по нашему производственному опыту, оптимальным для региональной инфраструктуры является 8 000–8 500 вагонов. В 1996 г. по переписи вагонов грузового парка на полигоне региональной инфраструктуры находилось 8 441 вагон, в 2012 г. среднесуточное наличие вагонов составляло 10 964 вагона в сопоставимых условиях выполняемой перевалочной работы [4].

Таким образом, необходимость развития и модернизации региональной железнодорожной транспортной инфраструктуры является одним из важнейших системообразующих элементов стратегии развития логистических технологий и развития Российской Арктики.

Литература

1. Морозова, Г. Невелик прирост, но дорог. / Г. Морозова // Октябрьская магистраль. 25–31 января 2013 года. – № 3. – С. 4.
2. Морозова, Г. Чтобы не стояли поезда. / Г. Морозова // Октябрьская магистраль. 16 октября 2009 года. – № 40. – С. 7.
3. Прейскурант 10-01 «Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами».
4. Справка о работе Мурманской дирекции грузовых перевозок за 2012 г.

Согласование экологических и экономических целей устойчивого развития морского промышленного рыболовства в Баренцевом море

Тропникова Н. Л. (г. Мурманск, Северо-Западный филиал Московского гуманитарно-экономического института, кафедра менеджмента, e-mail: n-tropnikova@mail.ru)

Abstract. The article presents results of research achievements of combining environmental and economic goals of the sustainable development of fisheries in the Barents Sea trawl and longline fishing gear.

В условиях перехода к устойчивому развитию морского промышленного рыболовства (МПР) особое значение приобретает разрешение противоречия между интересами общества в сохранении и защите водных биологических ресурсов (ВБР), являющихся сырьевой базой предприятий морского промышленного рыболовства, и интересами субъектов хозяйственной деятельности, направленными на получение максимальной прибыли. Так, улучшение экономических показателей МПР, имеющее место в последние годы, основано на приросте добычи ВБР, российский вылов ВБР увеличился с 3,3 млн т. в 2002 г. до 4,2 млн т в 2011 г., или на 27 %[2, с. 3].

В этой связи, все более актуальным становится определение направлений увеличения объемов добычи ВБР, не нарушающее рационального использования биоресурсов, когда экологическая и экономическая эффективность не будут являться альтернативами. Их сопряженность, взаимосвязанность должна обеспечивать согласование экологических и экономических целей устойчивого развития рыболовства.

Совместно с предприятиями, членами Союза рыбопромышленников Севера, ведущих донный траловый и ярусный промыслы в Баренцевом и Норвежском морях, были проведены исследования на основе работы одного типа СРТМ 500М рыболовного траулера и ярусного судна. Исследования показывают, что обеспечение приемлемого баланса интересов достигается при применении на промысле в Баренцевом море наряду с траловыми орудиями лова экологически безопасных и рентабельных ярусных орудий лова.

К примеру, было установлено, что в общем объеме вылова квотируемых рыб, который составил на ярусном промысле 2 456 701 кг, доля вылова трески составляет 1 038 855 кг, это – 42,3 %, на траловом промысле лишь

19 % (574 965 кг от 2 976 884 кг общего вылова). Как видим, экологически безопасные ярусные орудия лова позволяют решить экономическую задачу – увеличение объема вылова более дорогостоящей рыбы. Сегодня треска, выловленная на ярусном промысле, более крупная по размеру, оценивается на западном рынке на 250–300 долл. дороже, чем выловленная на траловом промысле.

Решение экономической задачи способствовало достижению экологических целей: современные механизированные ярусные суда позволяют не только увеличивать объем вылова, но обеспечить вылов крупной рыбы. А это сокращает численность рыб, изъятых из промысловых запасов, и значительно сокращает прилов молоди.

В настоящее время ярусный промысел в Баренцевом море ведется круглогодично. В последние годы суда находятся на промысле в среднем 150–250 суток в год. За это время они успевают реализовать всю квоту и продолжают промысел за счет освоения неквотируемых объектов, так как сырьевая база ярусных орудий лова состоит преимущественно из неквотируемых объектов. В это время на траловом промысле, освоив квоту, суда простаивают, иногда по полгода. Таким образом, ярусный промысел позволяет осваивать дополнительные сырьевые ресурсы, малодоступные для трала и получать прилов. Кроме того, при ограничении квотируемых объектов, что может испытывать на себе любой субъект хозяйствования, увеличить длительность промысла можно через получение прилова.

В качестве примера ниже в табл. 1 представлены все виды рыб, составляющих прилов у одного из субъектов хозяйствования, участвующего в исследовании – НПП «Вега» в 2011 г. (Баренцево, Норвежское моря). В составе флота данного предприятия, состоящего из шести судов, с 2001 г. имеются три ярусника, оснащенных автоматизированной системой «Autoline» фирмы «Mustad & Son».

Таблица 1

Прилов

Вид	Траловый промысел (кг)	Ярусный промысел (кг)
Сайда	87 723	–
Зубатка синяя	–	817 988
Зубатки	70 488	333 630
Палтус	15 075	146 115

Окончание табл. 1

Вид	Траловый промысел (кг)	Ярусный промысел (кг)
Окунь	57 963	6 297
Камбала-ерш	26 640	8 856
Камбала морская	958 104	–
Менек	–	3 570
Скаты	–	–
Мольва	–	–
Камбала-лиманда	58 140	–
Итого, всего	1 274 135	1 316 456
% прилова	42,8	53,6

При этом следует отметить, что разрешенный процент прилова в исключительной экономической зоне (ИЭЗ) составляет 49 %, а в норвежской экономической зоне (НЭЗ) прилов разрешен до 100 %.

В данном случае экономический результат – возможность расширения бизнеса, получения прибыли за счет увеличения количественного и качественного вылова рыбы, позволяет решить экологические задачи: освоение всех видов рыб, а не только особо ценных, создание условий для роста промысловых запасов.

В целом, НПП «Вега», применяя на промысле в Баренцевом море наряду с траловыми орудиями лова ярусные, достигает ежегодно значительных экономических успехов. На рис. 1 наглядно показана положительная динамика объемов общего вылова с применением ярусных судов за 10 лет. С 2001 г, когда объем вылова составлял около 9 тыс. т, он вырос в 2011 г. в 2 раза и составил около 18 тыс. т, в 2012 г. – 18,5 тыс. т.

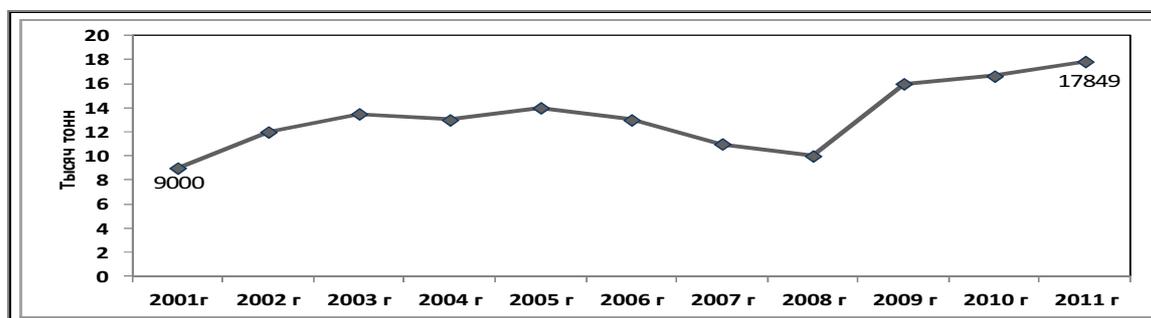


Рис. 1. Динамика объемов общего вылова (2001–2011 гг.)

Как известно, безусловный экономический эффект позволяет достигать на ярусном промысле и расход топлива, так как ярусник во время лова рыбы останавливает двигатель. Наши расчеты показали, что в течение

промысла (исходим из 240 судов-суток) топливные затраты на траловом промысле составили 29 206 440 млн руб., а у однотипных судов на ярусном промысле – 16 225 800 млн руб. при среднем расходе дизтоплива 2,5 т/сутки горючего (при цене в 2011 г. 1 т топлива 27 043 тыс. руб.). Таким образом, экономия на топливе составила около 13 млн руб. (54 тыс. руб. в сутки).

Такие экономические результаты позволяют достигать на ярусном промысле экологических целей: снижение вероятности разлива дизельного топлива, так как у траулера чаще возникает необходимость дозаправки горючим в море, снижение выбросов в атмосферу отработанных газов.

Экономический результат в данном случае усиливается также при расчете себестоимости разного вида рыбопродукции, что наглядно видно в табл. 2.

В таблице приведены результаты расчета показателей затрат на топливо в сравнении только с наиболее высокими показателями затрат: на промвооружение, оплату труда и на ремонт, которые наряду с другими использовались при расчете себестоимости.

Поэтому применение ярусных орудий лова позволяет также снизить себестоимость рыбопродукции за счет экономии на топливе.

Таблица 2

Расчет себестоимости рыбопродукции (в руб.)

Элементы затрат на 100 кг р/продукции	Наименование рыбопродукции					
	Камбала-ерш	Пикша	Зубатка	Палтус	Треска	Окунь
Топливо и ГСМ	1 385,00	1 385,00	1 662,00	2 493,00	1 800,00	16 862,00
Затраты на оплату труда	660,00	660,00	792,00	1 188,00	858,00	792,00
Промвооружение	375,00	375,00	450,00	675,00	487,50	450,00

Таким образом, траловые и ярусные орудия лова дополняют друг друга, оптимальное сочетание этих орудий лова при ведении рыболовства в Баренцевом море позволит избежать диспропорции между промысловыми усилиями и состоянием сырьевых ресурсов и использовать их наиболее полно и рационально.

Сегодня с ростом финансовой устойчивости и платежеспособности рыбодобывающих предприятий имеются реальные возможности обеспечить достижение экономических и экологических целей промысла за счет

применения субъектами хозяйствования наряду с траловыми орудиями лова современных промысловых судов ярусного лова.

В июле 2011 г. Ленинградский судостроительный завод «Пелла» вместе с мурманской рыбопромышленной компанией «Персей» создал совместное предприятие, которое сегодня выступает оператором реализации инвестиционного проекта строительства судов ярусного лова. Проектом предусматривается строительство на заводе «Пелла» в 2012–2014 гг. первой серии современных высокоэффективных судов ярусного лова (до 6 единиц) и передачу их в эксплуатацию предприятию «Персей-Пелла» на условиях лизинга [1].

В настоящее время *положительно характеризует экологическое сознание субъектов хозяйствования и свидетельствует о понимании ими рационального использования ВБР при ведении промысла решение пройти экологическую сертификацию рыболовства* в соответствии со стандартами Морского попечительского совета. В этом процессе участвуют 16 компаний – членов Союза рыбопромышленников Севера, ведущих донный траловый и ярусный промыслы на 36 судах в Баренцевом и Норвежском морях. В случае успешного окончания процесса сертификации в 2013 г. 50 % российской квоты трески и пикши Баренцева моря будет вылавливаться в соответствии со стандартами экологической сертификации.

Литература

1. Богорад, Н. Баренцево море «на крючке». Эксперт об альтернативных способах лова рыбы [Электронный ресурс] / Н. Богорад // Морской бизнес северо-запада. 2012. № 26. URL:<http://mbsz.ru> (дата обращения: 11.03.2013).

2. Решение Третьего Всероссийского съезда работников рыбного хозяйства // Рыбное хозяйство. – 2012. – № 2. – С. 3.

Специфика имитационного моделирования отрасли промышленного рыболовства Арктического региона

Ульянова Е. А. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: jeniffer1985@inbox.ru)

Abstract. This article is devoted to justifying the need for simulation of sea commercial fishing industry in the Arctic region, as it considered the development of a simulation model of specificity in relation to the fishing industry.

Арктика является специфическим регионом, суровые природно-климатические условия которой играют большую роль в формировании климата на планете. К специфическим особенностям российской Арктики относятся наличие и доступность природных ресурсов, а так же огромный запас морских биоресурсов.

В Арктическую зону РФ (АЗРФ) полностью входят территории Ненецкого, Ямало-Ненецкого, Таймырского, Чукотского автономных округов и частично территории Республики Саха (Якутия), Красноярского края, Архангельской и Мурманской областей. К морям АЗРФ относятся Баренцево, Белое, Карское, Лаптевых, Восточно-Сибирское, Чукотское и часть Берингова моря, прилегающая к территории Чукотского автономного округа. SWOT-анализ Арктического региона представлен в таблице.

Таблица 1

SWOT-анализ Арктического региона России

Сильные стороны	Возможности
<ul style="list-style-type: none">– открытый выход к Мировому океану;– доступ к природным ресурсам (огромное количество полезных ископаемых, богатейшие запасы ВБР);– высокий промышленно-производственный потенциал;– высокий потенциал для развития туризма в Арктике;– достаточная инвестиционная привлекательность для осуществления межотраслевых, межрегиональных и международных проектов (природоохранных, социальных, инновационных);– выгодное географическое положение для международного сотрудничества;– развитие энергетики, переход на альтернативные возобновляемые источники энергии	<ul style="list-style-type: none">– развитие морского промышленного рыболовства;– исследование и разработка континентального шельфа (открытие новых месторождений нефти и газа);– развитие арктической транспортной системы (перераспределение грузопотоков из Азии в Европу и США);– воспроизводство ВБР в промышленных масштабах;– экологизация промышленных производств (сохранение окружающей среды);– массовое привлечение иностранных инвестиций и усиление международного сотрудничества на базе арктического региона;– повышение статуса России как одной из ведущих морских держав;– переход к устойчивому развитию региона

Окончание табл. 1

Слабые стороны	Угрозы
<ul style="list-style-type: none">– суровые природно-климатические условия и в связи с этим высокие эксплуатационные расходы;– неразвитость транспортной инфраструктуры (низкая пропускная способность либо отсутствие железнодорожных и автомобильных дорог);– относительная неразвитость морской инфраструктуры;– необходимость ледокольного обеспечения при осуществлении ледовой проводки судов по Северному Морскому Пути;– сырьевая ориентированная на экспорт модель хозяйствования в регионе;– зависимость от федеральных поступлений (дотационность большинства арктических субъектов РФ);– отсутствие нефте- и газопроводов на территории региона	<ul style="list-style-type: none">– возможность оттеснения России при переделе полярных границ;– отток населения с севера в центральные и южные регионы России (отток высококвалифицированных кадров);– ухудшение экологических условий и истощение запасов природных ресурсов;– зависимость от колебания цен на экспортируемое сырье;– рост транспортных тарифов;– высокий уровень риска для инвесторов;– влияние и негативные последствия мировых финансовых кризисов на экономику региона

Основным выводом из SWOT-анализа является то, что развитие морского промышленного рыболовства предстает как одна из ключевых возможностей для развития Арктического региона России. Данная отрасль представляет собой важный сектор экономики Арктического региона с точки зрения экономической, экологической и социальной значимости. Оно определяет функцию обеспечения продовольственной безопасности страны. Являясь основным звеном в хозяйственном комплексе страны и имея сложный состав и многоотраслевую структуру, МПР обеспечивает значительную занятость населения прибрежных регионов страны.

Сложность системы промышленного рыболовства как объекта управления обуславливает необходимость использования методов имитационного моделирования, позволяющих с достаточной степенью точности воспроизвести поведение исследуемой системы на основе результатов анализа наиболее существенных взаимосвязей между ее элементами во времени.

Имитационное моделирование позволяет учесть максимально возможное число факторов внешней и внутренней среды предприятия для поддержки принятия управленческих решений.

Специфика имитационного моделирования морского промышленного рыболовства является то, что объектом анализа и имитации являются суда, находящиеся на балансе предприятий. У каждого судна есть свои специфические характеристики, которые необходимо учитывать при разработке модели. К ним относятся мореходные качества, эксплуатационные и технические параметры, режим работы судна.

При анализе деятельности нескольких предприятий морского промышленного рыболовства Арктического региона методом главных компонент были выделены следующие факторы, включенные в имитационную модель предприятия морского промышленного рыболовства:

- режим работы предприятия;
- возраст судна;
- расходы на топливо и ГСМ;
- заработная плата и социальные отчисления (ФОТ);
- общехозяйственные расходы;
- соотношение СС/ЗС, количество финансовых средств предприятия на начало периода (величина кредита);
- объем вылова;
- цена на рыбу.

Режим работы судна характеризуется тремя состояниями, в одном из которых оно может находиться в каждый момент времени: рейс, ремонт, простой.

Результирующим показателем в модели является кумулятивный финансовый поток (Y).

Напрямую в стоимостной оценке в модель вошли факторы: объем вылова (x_1), расходы на топливо и ГСМ (x_2), заработная плата начисленная (x_3), расходы на тару и материалы (x_4), цена на рыбу (x_5).

Упрощенно имитационная модель деятельности судна имеет вид:

$$Y_t = \beta_1 X_{1t} + \beta_2 X_{2t} + \beta_3 X_{3t} + \beta_4 X_{4t} + \beta_5 X_{5t} + \varepsilon_t,$$

где коэффициенты $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_5$ – это параметры модели, которые показывают насколько сильно каждый фактор влияет на состояние системы; ε_t – остатки в модели, имеющие нормальное распределение.

Далее с помощью фиктивных переменных $s_1 = (1,0,0)$, $s_2 = (0,1,0)$, $s_3 = (0,0,1)$, модель была распространена на 3 судна, поскольку имитация предполагает возможность учета в модели всех судов предприятий промышленного рыболовства Арктического региона. 1 в данном случае ставится, если судно находится в рейсе, 0 – в противном случае (судно не в рейсе).

Для учета в модели ремонта и простоя судов введем в модель фиктивную переменные для всех трех судов: $r_1 = (1,0)$, $r_2 = (1,0)$, $r_3 = (1,0)$, 1 означает, что судно находится в ремонте, 0 – судно находится в режиме простоя. Матрица значений фиктивных переменных r_1, r_2, r_3 имеет вид

$$R = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 1 \\ 1 & 1 & 0 \\ 1 & 0 & 1 \\ 0 & 1 & 1 \\ 1 & 1 & 1 \end{pmatrix}$$

Первая строка матрицы означает, что все три судна находятся в ремонте. Получаем следующую имитационную модель деятельности трех судов:

$$\begin{aligned} Y_t = & S_1(\beta_1 X_{1t} + \beta_2 X_{2t} + \beta_3 X_{3t} + \beta_4 X_{4t} + \beta_5 X_{5t}) + \\ & + S_2(\beta'_1 X'_{1t} + \beta'_2 X'_{2t} + \beta'_3 X'_{3t} + \beta'_4 X'_{4t} + \beta'_5 X'_{5t}) + \\ & + S_3(\beta''_1 X''_{1t} + \beta''_2 X''_{2t} + \beta''_3 X''_{3t} + \beta''_4 X''_{4t} + \beta''_5 X''_{5t}) + ((1-S_1)\beta_{rem1} \times r_1 \times rem_1 + \\ & + (1-S_2)\beta_{rem2} \times r_2 \times rem_2 + (1-S_3)\beta_{rem3} \times r_3 \times rem_3) + ((1-S_1)\beta_{pr1} \times (1-r_1) \times pr_1 + \\ & + (1-S_2)\beta_{pr2} \times (1-r_2) \times pr_2 + (1-S_3)\beta_{pr3} \times (1-r_3) \times pr_3 + \varepsilon_t, \end{aligned}$$

где rem_1, rem_2, rem_3 – суммы затрат на ремонт соответствующих судов;

pr_1, pr_2, pr_3 – суммы затрат на простой каждого судна;

$\beta_{rem_1}, \beta_{rem_2}, \beta_{rem_3}$ – параметры ремонта; $\beta_{pr_1}, \beta_{pr_2}, \beta_{pr_3}$.

С помощью разработанной имитационной модели при наличии реальных данных можно рассчитать, как изменится поведение системы при изменении влияющих факторов, и на основе этого принять эффективные управленческие решения и сформировать объективные прогнозы.

Литература

1. Кибиткин, А. И. Рациональное природопользование в сфере морского промышленного рыболовства в обеспечении устойчивого развития региона Северного бассейна : монография / А. И. Кибиткин, К. А. Смирнова. – СПб. : МКС, 2011.
2. Неделько, Н. С. К вопросу о необходимости формирования критериев чувствительности социо-эколого-экономической системы Арктического региона / Н. С. Неделько // Север промышленный. – 2012. – № 1. – С. 31–36.
3. Селин, В. С. Российская Арктика: география, экономика, районирование / В. С. Селин, В. В. Васильев, Л. Н. Широкова. – Апатиты : Изд-во Кольского научного центра РАН, 2011. – 203 с.

подсекция
**«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ФИНАНСОВ И БУХГАЛТЕРСКОГО
УЧЕТА»**

Система налогового планирования как неотъемлемая составляющая эффективного бизнеса

Беспалова С. В.¹, Дрождинина А. И.²

^{1,2}(г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: ecofin@mstu.edu.ru)

Abstract. The tax legislation provides for different tax regimes. Business seeks to minimize tax payments. This may be achieved through an efficient system of tax planning.

Современный период функционирования предприятий в России – это период изменения внешней среды хозяйствования, который связан с увеличением давления со стороны государственных органов, так как предприятие и государство находятся в отношениях неравного экономического партнерства. В связи с меняющимися рыночными условиями у предприятий увеличиваются затраты на их адаптацию к новым обстоятельствам и на ведение бизнеса. Значительная доля затрат предприятий приходится на налоги, имеющие сложную структуру и методологию взимания. В рейтинге благоприятности деловой среды «Doing Business – 2012» Россия занимает 120-е место между Кабо-Верде и Коста-Рикой. По данным этого рейтинга высокий уровень налогообложения назван одним из главных факторов, мешающих ведению бизнеса [3, с. 5].

Множество налогооблагаемых баз, специфика и сложности расчетов налогов не позволяют построить универсальную матрицу по налоговому моделированию и оптимизации. Проблемы в расчетах с бюджетом предприятия по налогам и сборам связаны с тем, что бизнес стремится к минимизации налоговых платежей.

Поэтому предприятиям необходима организация эффективной системы налогового планирования, которая определяется современным налоговым законодательством, предусматривающим различные налоговые режимы, выбор которых зависит от ряда факторов: от статуса налогоплательщика, направлений и результатов его финансово-хозяйственной деятельности, места регистрации и организационной структуры предприятия.

В настоящее время Налоговый кодекс РФ не содержит понятия «налоговое планирование», однако в современной российской и зарубежной литературе даются самые различные определения налогового планирования.

Кроме того, ряд авторов разграничивают понятия «налоговое планирование» и «налоговая оптимизация». Некоторые из определений приведены в табл. 1.

Таблица 1

Трактовки понятия «налоговое планирование»

Автор определения	Суть
Акулинин Д. Ю.	Процесс предопределения и формирования размера налоговых обязательств посредством выбора оптимального сочетания и построения различных правовых форм деятельности и размещения активов в целях снижения налогового бремени в рамках действующего налогового законодательства [1, с. 131]
Рюмин С. М.	Совокупность законных целенаправленных действий налогоплательщика, связанных с использованием приемов и способов, а также всех предоставляемых законом льгот и освобождений с целью минимизации налогов [6, с. 123]
Вылкова Е. С.	Неотъемлемая часть управления финансово-хозяйственной деятельностью хозяйствующего субъекта в рамках единой стратегии его экономического развития, представляющая собой процесс системного использования оптимальных законных налоговых способов и методов для установления желаемого будущего финансового состояния объекта в условиях ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования [2, с. 26]
Старицына К. А.	Это целенаправленная деятельность предприятия, ориентированная на максимальное и систематичное использование льгот с учетом требований законодательства и правоприменительной практики [7]
Задорогин С. И.	Разновидность аналитической деятельности, направленной на разработку модели бизнеса с целью выбора оптимального режима налогообложения с точки зрения его влияния на финансовые результаты деятельности налогоплательщика, а также организацию хозяйственной деятельности, исключающую случаи несвоевременной уплаты налогов и привлечения к ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах [4, с. 10]
Мелешев Р. С.	Каждый налогоплательщик в ходе своей предпринимательской деятельности использует как допустимые законом, так и незаконные приемы и способы для максимального сокращения своих налоговых обязательств [4, с. 10]
Шувалов Е. Б., Грачева Е. А.	Это способ минимизации налогового бремени, включающий разработку сложных и вполне легитимных систем, позволяющих существенно снизить налоговую нагрузку на экономический субъект, не нарушая норм действующего в государстве законодательства и международного права [8, с. 164]

Таким образом, существует множество мнений по поводу понятия «налоговое планирование», в том числе и допускающие применение незаконных способов оптимизации, что по-нашему мнению, является недопустимым. То есть следует разграничивать понятия «налоговое планирование» и «уклонение от налогов». Если налоговое планирование направлено на законное снижение налогообложения, то уклонение от налогов связано с нарушением действующего законодательства, что в свою очередь, ведет к сокращению доходной части бюджета, нарушению принципа социальной справедливости, искажению ценовых соотношений, а сам хозяйствующий субъект несет уголовную, административную или налоговую ответственность.

По данным А. Ю. Рыманова и Н. Д. Карманской количество преступлений в 2008 г. по категории «уклонение от уплаты налогов и (или) сборов» среди физических лиц составило 5 442 (что на 10,6 % больше, чем в 2007 г.), среди юридических лиц – 6 922 (что на 5,45 % больше, чем в предыдущем году). Наибольший удельный вес в структуре категорий налоговых преступлений в 2008 г. принадлежит категории «Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации» – 25,03 %; на втором месте – «Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с физического лица» - 19,68%. Наименьшая доля принадлежит категориям «Неисполнение обязанностей налогового агента» и «Соккрытие денежных средств либо имущества организации (индивидуального предпринимателя), за счет которых должно производиться взыскание налогов и (или) сборов» – 5,45 % и 4,53 % соответственно. Наибольший процент лиц, привлеченных к уголовной ответственности, составляют лица, привлеченные за уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с физических лиц и организаций (28,25 % и 20,15 % соответственно) [5].

К основным целям налогового планирования можно отнести оптимизацию налоговых платежей; минимизацию налоговых потерь по конкретному налогу или по совокупности налогов; повышение объема оборотных средств предприятия и, как результат, увеличение реальных возможностей для дальнейшего развития организации и повышения эффективности ее работы.

Значение и выгоды налогового планирования на уровне хозяйствующего субъекта, а также последствия, к которым приводит невнимание к проблеме планирования, представлены в табл. 2 [2, с. 37].

Таблица 2

Значение и выгоды налогового планирования

Преимущества применения налогового планирования	Последствия отсутствия налогового планирования
Прояснение возникающих проблем, возможность анализа и использования будущих благоприятных условий	Недостаточно полно понимают возможности развития бизнеса в более благоприятных условиях
Подготовка фирмы к изменениям во внешней среде	Оказываются в более слабой позиции по сравнению с другими участниками рыночной деятельности
Стимулирование участников налогового планирования к реализации своих решений в дальнейшей работе, создание предпосылок для повышения образовательной подготовки персонала	Не обеспечивают должной системности в своем развитии
Обеспечение более рационального распределения и использования различных видов ресурсов хозяйствующего субъекта; повышение финансовой устойчивости и значимости предприятий	Могут допускать существенные ошибки в стратегическом развитии и реализации своей миссии

Для оценки эффективности функционирования системы налогового планирования следует периодически проводить на предприятии налоговый анализ, используя различные приемы и методы (горизонтальный, вертикальный, трендовый анализ, анализ коэффициентов). Результаты анализа позволят оценить состояние налоговых расчетов, их влияние на финансовое состояние предприятия, наиболее и наименее эффективные элементы налогового планирования, величину налоговой нагрузки, произвести корректировку действующей системы налогового планирования. Так как не существует единой методики расчета налоговой нагрузки, предприятие должно выбрать свои коэффициенты и утвердить методику их расчета. Налогоплательщику следует учитывать, что все действия по снижению налоговой нагрузки несут в себе налоговые риски.

Литература

1. Акулинин, Д. Ю. Правовые аспекты налогового планирования / Д. Ю. Акулинин // Налоговый вестн. – 2004. – № 10. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Вылкова, Е. С. Налоговое планирование : учебник для магистров / Е. С. Вылкова. – М. : Изд-во Юрайт, 2011. – 639 с.
3. Налоговые новеллы 2011–2012 годов / под ред. Д. Е. Фадеева, А. А. Сбежнева, П. А. Гагарина, С. В. Смышляевой, М. Л. Соколовой. – М. : Налоговый вестник, 2012. – 288 с.
4. Пилипенко, А. А. Налоговое планирование (оптимизация): моделирование научных подходов / А. А. Пилипенко // *Налоги*. – 2012. – № 3. – С. 10–13.
5. Рыманов, А. Ю. Экономический анализ налоговых преступлений / А. Ю. Рыманов, Н. Д. Карманская // *Налоги и налогообложение*. – 2011. – № 6. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Рюмин, С. М. Налоговое планирование: общие принципы и проблемы / С. М. Рюмин // *Налоговый вестн.* – 2005. – № 2. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Старицына, К. А. Риски в налоговом планировании / К. А. Старицына // *Все для бухгалтера*. – 2011. – № 11. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. Швалова, Е. Б. Система налогового планирования: сущность и место в управлении организацией (теория вопроса) / Е. Б. Швалова, Е. А. Грачева // *Экономические науки*. – 2007. – № 10. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

К вопросу об устойчивом развитии предприятий системы электроэнергетики Северо-Запада России

Бороухин Д. С. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: dsbor@mail.ru)

Abstract. In the paper questions of process of a sustainable development of the enterprises of system of electric power industry of the North-West of Russia are considered.

Для обеспечения устойчивого развития системы электроэнергетики необходим учет ее специфических особенностей и оценка внешних и внутренних факторов, влияющих на устойчивое развитие.

Устойчивое развитие электроэнергетической системы (далее – ЭЭС) можно рассматривать с двух позиций: 1) роста количественных показателей на основе спроса и предложения; 2) роста качественных показателей, характеризующих надежность энергетической системы.

С момента перехода на рыночные условия для системы электроэнергетики характерны динамические процессы. Это наблюдается как в производстве, так и в передаче электроэнергии по сетям и ее сбыте.

В табл. 1 представлены данные о производстве электрической энергии в динамике по кварталам за 2011 г. на примере энергокомпаний Северо-Запада России.

Из данных таблицы видно, что производство энергокомпаниями электроэнергии осуществляется в течение года неравномерно, объем производства зависит от географического положения предприятий, сезонности и спроса потребителей на электрическую энергию.

Таблица 1

Производство электрической энергии предприятиями электроэнергетики Северо-Запада России в 2011 г., тыс. кВтч

Филиал «Кольский»	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	год
Апатитская ТЭЦ	159 349	83 144	41 419	109 618	393 530
Каскад Нивских ГЭС	707 509	793 437	730 536	666 909	2 898 392
Каскад Пазских ГЭС	241 483	222 634	249 642	288 559	1 002 319
Каскад Туломских ГЭС	323 501	265 898	309 390	368 271	1 267 059
Каскад Серебрянских ГЭС	345 107	465 038	369 232	275 550	1 454 926
Всего по филиалу «Кольский»	1 776 949	1 830 150	1 700 218	1 708 908	7 016 225

Окончание табл. 1

	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	год
Мурманская ТЭЦ	18 954	3 785	–	7 105	29 844
Всего ТГК-1 без учета Мурманской ТЭЦ	8 023 571	7 153 308	5 518 847	7 636 525	28332251
Всего ТГК-1 с учетом Мурманской ТЭЦ	8 042 525	7 157 093	5 518 847	7 643 630	28362094

В табл. 2 представлена динамика коэффициента использования установленной электрической мощности энергооборудования на примере ОАО «ТГК-1».

Таблица 2

Коэффициент использования установленной мощности энергооборудования ОАО «ТГК-1» в 2010-2011 гг., %

Наименование энергокомпании	2010			2011		
	ТЭЦ	ГЭС	Всего*	ТЭЦ	ГЭС	Всего*
Филиал «Невский»	51,7	58,0	52,9	52,6	52,9	52,6
Филиал «Карельский»	47,5	50,2	49,3	42,2	39,8	40,6
Филиал «Кольский»	15,2	48,2	42,6	13,6	48	42,2
ОАО «ТГК-1»	47,9	50,9	49,3	48,5	47,4	48,0
Мурманская ТЭЦ	36,2	–	36,2	28,4	–	28,4

*— среднее значение коэффициента использования установленной мощности всех видов энергооборудования ОАО «ТГК-1», рассчитывается с учетом загрузки и удельного веса ТЭЦ и ГЭС в структуре основных производственных фондов энергокомпании.

Данные таблицы свидетельствуют о постоянном изменении коэффициента с течением времени в зависимости от спроса потребителей на электроэнергию и о наличии существенных резервов электрической мощности на данном предприятии.

Количественные значения используемой предприятиями электроэнергетики мощности энергооборудования показывают, что в ряде районов Северо-Запада России, в частности, в Мурманской области, имеются ее существенные резервы.

Использование энергокомпаниями резервов производственной мощности будет способствовать повышению эффективности функционирования системы электроэнергетики и переходу ее на новый уровень развития.

Ключевым моментом при осуществлении предприятиями системы электроэнергетики производственной деятельности является калькуляция

затрат на производство, передачу и сбыт электрической энергии, которые являются основой для формирования тарифов на электрическую энергию для различных категорий потребителей. В то же время существуют особенности формирования этих затрат, заключающиеся в том, что в электроэнергетике в отличие от других видов деятельности рассчитывается себестоимость единицы продукции (электроэнергии) не произведенной, а полезно отпущенной потребителям. Это означает, что существует определенный процент потерь энергии, произведенной генерирующими мощностями, при передаче ее по электрическим сетям потребителям. Данные потери, как правило, учитываются в затратах на передачу электрической энергии и снижают возможный уровень дохода сетевых компаний системы электроэнергетики, что напрямую влияет на устойчивое развитие системы.

В табл. 3 представлены данные о потерях энергии в электрических сетях ОАО «МРСК Северо-Запада» за 2009–2011 гг. [38].

Таблица 3

**Динамика потерь энергии в электрических сетях
ОАО «МРСК Северо-Запада» за 2009–2011 гг., млн кВтч**

Наименование энергокомпании	2009	%*	2010	%*	2011	%*
Архэнерго	510	12,74	512,8	12,46	449,1	11,51
Вологдаэнерго	450	5,36	444,7	4,84	424,2	4,69
Карелэнерго	379	5,28	376,2	4,90	295,2	3,90
Колэнерго	374	3,43	351,9	3,15	342,4	3,11
Комиэнерго	654	10,79	633,1	10,78	595,4	10,33
Новгородэнерго	365	10,32	388,6	10,35	369,1	9,79
Псковэнерго	266	14,17	275,7	14,14	271,7	14,07
ОАО «МРСК Северо-Запада»	2997	7,14	2 983,0	6,82	2 747,1	6,39

*– потеря энергии в электрических сетях в процентах от величины произведенной и поданной в сеть генерирующими компаниями

Исходя из данных таблицы видно, что процент потерь энергии в электрических сетях в ряде энергокомпаний (Комиэнерго, Новгородэнерго, Псковэнерго) находится в диапазоне от 10–14,6 %, что свидетельствует о высоком уровне морального и физического износа и низкой производительности линий электропередач системы электроэнергетики Северо-Запада России.

Важным условием обеспечения устойчивого развития системы электроэнергетики следует также считать сокращение числа посреднических

организаций, функционирующих внутри системы. В соответствии с программой реформирования системы электроэнергетики России с октября 2005 г. предприятия электроэнергетики были разделены по видам осуществляемой деятельности (электрогенерация, теплогенерация, сетевые компании, сбытовые компании, ремонтные компании). Как показала практика, выделение сбытовых компаний в самостоятельную хозяйственную единицу привело к увеличению затрат, удорожанию тарифов на электроэнергию, появлению неплатежей внутри системы. В связи с этим, целесообразно объединить функции по передаче и сбыту электрической энергии в рамках одной (сетевой) энергокомпании, что приведет к сокращению затрат в системе электроэнергетики и обеспечит ее устойчивое развитие.

Одним из основных качественных показателей, влияющих на устойчивое развитие системы электроэнергетики, является показатель ее надежности.

Под надежностью ЭЭС будем понимать совокупность свойств, определяющих способность системы без перебоев выполнять поставленные при её создании задачи. К таким свойствам ЭЭС будем относить экономичность и безопасность, а при определённых требованиях к системе – также живучесть.

Учитывая специфические особенности объекта исследования процесс устойчивого развития необходимо рассмотреть с точки зрения повышения надежности ЭЭС, так как практические примеры показывают, что из-за низкого технического уровня, больших сроков эксплуатации агрегатов технических систем данная ЭЭС становится неустойчивой (например, Саяно-Шушенская ГЭС, ЭЭС Москвы и Московской области).

Рассматривая надежность системы электроэнергетики, можно выделить три ключевых понятия: системная надежность (относится к генерирующим мощностям, электрическим сетям), надежность распределения электроэнергии и мощности, а также надежность электроснабжения потребителей.

Основной задачей ЭЭС является обеспечение устойчивого снабжения электрической энергией потребителей. Поэтому качество ее работы, прежде всего, следует оценивать повышением надежности электроснабжения потребителей, например, увеличением вероятности того, что будет обеспечено непрерывное снабжение потребителей электроэнергией.

В практике получило применение задание пороговых значений показателей надёжности ЭЭС, выполняющих роль нормативных требований.

Нормативные требования принимаются соглашением с соответствующими обоснованиями и зависят от достигнутого в данный момент времени технического прогресса в области используемых технологий и оборудования, уровня организации эксплуатации и других факторов.

Таким образом, функционирование ЭЭС происходит в постоянном взаимодействии с внешней и внутренней средой. Ее специфические особенности позволили определить факторы, учет которых позволит обеспечить процесс устойчивого развития системы. Влияние этих факторов на ЭЭС может выражаться в повышении или ослаблении уровня ее устойчивого развития. К таким факторам можно отнести: резервы производственной мощности, потери энергии в электрических сетях, большое количество посреднических организаций, надежность системы.

Литература

1. Бороухин, Д. С. Управление финансовыми потоками региона : монография / Д. С. Бороухин. – Мурманск : Север, 2005. – 176 с.
2. Бороухин, Д. С. Устойчивое развитие системы электроэнергетики в условиях модернизации экономики России. Дис. ... канд. экон. наук 08.00.05 / Д. С. Бороухин. – Апатиты, 2011. – 150 с.
3. Кибиткин, А. И. Устойчивость сложных экономических систем в условиях рынка / А. И. Кибиткин. – Апатиты : КНЦ РАН, 2000. – 197 с.

Налогообложение малого бизнеса: актуальные изменения

Бреславец И. Н. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: ibreslavец@yandex.ru)

Abstract. This article reflect the analysis of changes of tax legislation in particular special treatment of taxation and transformation of single social tax. As a result of conducted research it was revealed that it is necessary to decrease the tax obligation on the fund of remuneration of labour as resurrection of high tax rates does not promote the development of small-scale business.

Как известно, малый бизнес занимает особое место в экономике: решает проблему занятости, позволяет быстро переналаживать производство и реагировать на потребности рынка, способствует развитию конкуренции, приближению производства товаров и услуг к необходимому уровню потребления и расширению их ассортимента, равномерному развитию регионов страны. Малые предприятия инновационного характера позволяют создавать уникальную наукоемкую продукцию.

По состоянию на 01.01.2011 г. в России 5,8 млн субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе 4,1 млн индивидуальных предпринимателей [1]. Доля продукции, произведенной субъектами малого и среднего предпринимательства, в общем объеме ВВП составила 21,2 %, по прогнозу на 2014 г. этот показатель должен составлять 22,1 % [2].

Малый бизнес затрагивает интересы широкого круга лиц с точки зрения как места приложения труда и получения заработка, так и предоставления услуг, выполнения работ, поставки товаров. Вместе с тем, следует отметить, что малый бизнес приносит с собой высокую трудоемкость его регулирования и налогового администрирования. Административные издержки за контролем налогообложения, в том числе, требуют режима специального режима налогообложения, так как применение общего налогового режима в этой сфере бизнеса приводит к неуклонному уходу доходов «в тень».

Состояние и темпы развития малого бизнеса во многом зависят от налогообложения. Налоговое законодательство России характеризуется нестабильностью: частым внесением разнообразных изменений и дополнений.

В 2002 г. Налоговый кодекс РФ введен раздел о специальных налоговых режимах. Первоначально он распространялся на сельскохозяйственных производителей (единый сельскохозяйственный налог). Позднее раздел

дополнили главами об упрощенной системе налогообложения и едином налоге на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

С 01.01.2011 г. вступили в силу изменения, предусматривающие возможность применения льготных тарифов (ставка 26 %) организациями и индивидуальными предпринимателями, работающими по упрощенной системе налогообложения, основной вид деятельности которых – использование вычислительной техники и ИТ. Основная масса предприятий платила страховые взносы по ставке 34 %.

С 01.01.2012 г. размер выплат в социальные фонды составил 30 %, для малого неторгового бизнеса – 20 % [3]. Налоговым законодательством предусмотрено включение страховых взносов в себестоимость производимых малым предприятием работ, услуг. С одной стороны это увеличивает себестоимость и уменьшает доход, облагаемый налогом 15 % , с другой – страховые взносы – это обязательные платежи, входящие в совокупную налоговую нагрузку малого предприятия.

Действовавшая с 2011 г. совокупная налоговая нагрузка малого бизнеса в связи с упразднением ЕСН в своем росте опережала развитие малого бизнеса, заставляя изыскивать новые схемы налогообложения в рамках действующего законодательства. Следует признать, что для многих предпринимателей оптимизация налоговой нагрузки стала вопросом выживания. Чтобы минимизировать расходы на страховые взносы они вынуждены были идти на нарушения действующего законодательства, идя на серьезные риски сокрытия фонда оплаты труда своих работников.

С 01.01.2013 г. вместо стоимости патента при УСН оплачивается единый налог при патентной системе налогообложения. Порядок осуществления деятельности индивидуальными предпринимателями с применением патента будет регулироваться главой 26.5 «Патентная система налогообложения» НК РФ, заменяющей ст. 346.25.1 НК РФ.

Вводить и отменять данную систему налогообложения будут субъекты Российской Федерации своими законами (Закон Мурманской области от 12.11.2012 г. № 1537-01-ЗМО). Предприниматели переходят на эту систему добровольно и могут совмещать его с иными режимами. То есть по одним видам деятельности предприниматель может применять общий режим налогообложения, УСН, ЕНВД или ЕСХН, то по другим видам деятельности, переведенным местным законом на патентную систему налогообложения он вправе воспользоваться ею.

Патентная система может применяться в отношении 47 видов деятельности, указанных в п. 2 ст. 346.43 НК РФ, – это бытовые услуги, ведение домашнего хозяйства, розничная торговля, общественное питание, транспорт и другие. При этом в обязательный перечень предпринимательской деятельности включены новые виды: экскурсионные услуги, услуги химической чистки и прачечных, услуги по перевозке пассажиров и грузов водным транспортом.

Базой для исчисления налога является потенциально возможный к получению индивидуальным предпринимателем доход. Его размер устанавливается законами субъектов РФ по видам деятельности не меньше 100 тыс. и не больше 1 млн. руб. Субъекты РФ вправе увеличить максимальный размер потенциального дохода не более чем в 3-10 раз в зависимости от вида услуг.

Размер потенциального дохода устанавливается на календарный год, но может оставаться неизменным и в последующие периоды. Его величина подлежит индексации на коэффициент-дефлятор, установленный на соответствующий календарный год (п. 9 ст. 346.43 НК РФ).

Патент по выбору индивидуального предпринимателя выдается на срок от одного до двенадцати месяцев в пределах календарного года (п. 5 ст. 346.45 НК РФ). При его выдаче менее чем на год платить за целый год нет необходимости: установленный размер потенциального дохода пропорционален количеству месяцев, на который выдан патент (п.1 ст. 346.51 НК РФ).

Налоговым периодом признается календарный год. Если патент выдан на меньший срок, налоговым периодом признается срок, на который выдан патент.

Налог исчисляется в размере 6 % потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода (ст. 346.50 НК РФ). Если патент получен на срок менее календарного года, налог рассчитывается пропорционально сроку действия патента.

При использовании патентной системы предприниматель может использовать труд наемных работников, но их количество ограничено: не более 15 сотрудников в течение налогового периода (п. 5 ст. 346.43 НК РФ). При этом следует обратить внимание, что численность учитывается по всем видам деятельности, осуществляемым предпринимателем.

Предприниматель, перешедший на патентную систему, освобождается от уплаты НДФЛ в части доходов, полученных при осуществлении видов

деятельности, в отношении которых применяется патентная система, налога на имущество физических лиц в отношении имущества, используемого при осуществлении таких видов деятельности (п. 10 ст. 346.43 НК РФ), а так же НДС в рамках патентной системы.

Следует отметить, что уменьшить стоимость патента с заработных плат работников и предпринимателя нельзя. Это ухудшает положение налогоплательщиков, которые перейдут на патентную систему в 2013 г., в сравнении с предпринимателями, которые уже применяли УСН на основе патента. В качестве компенсации законодательством предусмотрено в 2013 г. снижение ставок страховых взносов за работников во всех видах патентной деятельности (20 % в ПФР и отсутствие взносов в ФФОМС и ФСС), как при УСН и ЕНВД. Исключения составляют такие виды услуг как сдача в аренду (наем) жилых и нежилых помещений, дач, земельных участков, принадлежащих предпринимателю на праве собственности, розничную торговлю и услуги общественного питания.

Интересы развития экономики, поддержание социальной стабильности в обществе, требуют существенного расширения сферы малого бизнеса, а для этого необходимо создание соответствующих условий, нейтрализации сдерживающих факторов, и прежде всего – налогового.

Необходимо существенное снижение налоговой нагрузки на фонд оплаты труда, поскольку сохранение высоких ставок не способствует развитию малого бизнеса, инновационным процессам в экономике и формированию среднего класса.

Литература

1. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gmcgks.ru/>
2. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013–2014 годов. – М. : Минэкономразвития. – Сентябрь. – 2011. <http://base.garant.ru/12190489/>
3. Федеральный закон от 03.12.2011 г. № 379-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам установления тарифов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды». <http://www.referent.ru/1/190727>
4. Налоговый кодекс РФ <http://base.garant.ru/10900200/>

Проблемы оценки кредитоспособности заемщиков

Бреславец И. Н. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: ibreslavvec@yandex.ru)

Abstract. The problems of borrower's solvency assessment are discussed in the article. It was mentioned that during credit financing of fishery companies people should take into account a great number of risks: natural, commercial, international legal. Some directions of selective state policy were offered to eliminate the problems of borrower's solvency assessment in fishery.

На определенном этапе производственного процесса, практически все предприятия испытывают недостаток средств для осуществления тех или иных хозяйственных операций, т. е. возникает необходимость в привлечении заемного капитала. Одно из возможных решений в такой ситуации – получение банковского кредита.

Учитывая динамичность и неустойчивость экономической ситуации и то, что многие хозяйствующие субъекты не соответствуют критериям кредитоспособности, тема оценки кредитоспособности заемщика приобретает все большую актуальность. Для снижения кредитного риска банки осуществляют анализ кредитоспособности заемщика.

Основная цель анализа кредитоспособности заемщика состоит в том, чтобы получить информацию, требуемую для реальной оценки его финансового состояния в прошлом, настоящем и будущем.

Основными задачами определения кредитоспособности заемщика являются изучение финансового положения предприятия, предупреждение потерь кредитных ресурсов вследствие неэффективной деятельности заемщика, стимулирование предприятия в направлении повышения эффективности его деятельности и кредитования.

В связи с тем, что предприятия значительно различаются по характеру своей производственной и финансовой деятельности, в банковской практике не существует единой стандартизированной системы оценки кредитоспособности. Банки разных стран используют различные системы анализа кредитоспособности заемщиков. Причинами такого многообразия являются:

- различная степень доверия к количественным и качественным способам оценки факторов кредитоспособности;
- особенности индивидуальной кредитной культуры и исторически сложившейся практики оценки кредитоспособности;

- использование определенного набора инструментов минимизации кредитного риска, сопровождающееся вниманием к отдельным показателям;
- разнообразие факторов, оказывающих влияние на уровень кредитоспособности, которое приводит к тому, что им уделяют различное внимание при присвоении кредитного рейтинга;
- итог оценки кредитоспособности заемщика принимает различные формы: некоторые банки останавливаются на простом расчете финансовых коэффициентов, другие – присваивают кредитные рейтинги и рассчитывают уровень кредитного риска [1].

Существуют различные способы оценки кредитоспособности, каждый из них взаимно дополняет друг друга. Каждый коммерческий банк использует свою, в определенной степени оригинальную методiku, способствующую адекватной оценке потенциальных заемщиков.

Таким образом, кредитоспособность заемщика – это комплексная проверка и финансовая характеристика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить возможность заемщика в будущем полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика.

Вопрос оценки кредитоспособности предприятий рыбохозяйственного комплекса занимает особое место в отечественной и зарубежной практике.

С одной стороны, продукция из морских биологических ресурсов, имеет социально значимый характер и в условиях ограниченной сырьевой базы – устойчивый спрос. Рост потребления рыбы и морепродуктов, признанных наиболее экологически чистыми продуктами питания и дефицит на рынке рыбной продукции могут обеспечить добывающим предприятиям рыбной отрасли рынки сбыта и устойчивую прибыль.

С другой стороны спрос на рыбу и морепродукты обусловлен ситуацией на мировом продовольственном рынке. Конъюнктура мирового рынка потребления рыбной продукции во многом определяет освоение сырьевой базы и приток инвестиций в модернизацию основных фондов и технологической базы предприятий рыбного хозяйства.

Рыболовство и рыбопереработка является традиционными сегментами в экономике Мурманской области, и играют важную роль в социально-

экономической специализации региона. По своему значению они занимают четвертое место после добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств и энергетики. Рыбаки Мурманской области дают около 16 % общероссийского вылова, каждая 7 тонна пищевой рыбной продукции на внутреннем рынке России произведена мурманскими предприятиями.

На территории Мурманской области функционируют 11 рыбоконсервных и пресервных фабрик, 1 предприятие по производству рыбьего жира (ветеринарного и пищевого), 16 фабрик – по изготовлению кулинарной продукции (салаты с рыбой и морской капустой, пельмени рыбные, крабовые палочки) и слабосоленой продукции, 22 завода выпускают мороженую рыбопродукцию в ассортименте (рыба мороженая, филе рыбное), 13 специализируются на выпуске копченой, вяленой и сушеной продукции. Охлажденную рыбу оборудованы и сертифицированы выпускать 10 фабрик, в том числе принимать и обрабатывать «наливные» суда – одна [2].

Однако, главная задача – как обеспечить организациям сферы рыболовства и переработки рыбной продукции переход к устойчивому развитию, остается не решенной. Значительно осложняет ситуацию отсутствие внутренних и внешних инвесторов, спад платежеспособного внутреннего спроса на рыбную продукцию, отсутствие у государства ресурсов для поддержки отечественных производителей рыбной продукции.

Решению этих проблем во многом способствует самостоятельный поиск добывающими и перерабатывающими организациями в сфере рыболовства путей обеспечения устойчивого развития, механизмом реализации которого должна стать система управления формированием и использованием резервов развития, а также совершенствование системы кредитования, для привлечения денежных потоков, необходимых для устойчивого развития на долгосрочную перспективу.

По оценке Росрыболовства отрасль пребывает в состоянии постоянного «кредитного голода». Доля кредитных ресурсов в совокупной денежной выручке отрасли составляет около 25 %, в то время как в сельском хозяйстве этот показатель 75 %, в деревообрабатывающей промышленности – 90 %. Привлечение кредитов в отрасль сдерживается из-за «негибкой по отношению к рыбакам политики российских банков». Процентные ставки по кредитам для рыбаков выше, чем в среднем по стране для иных видов деятельности [3].

В настоящее время кредитование рыбной отрасли нуждается в особом внимании и серьезной поддержке, как со стороны государственных органов управления, так и общественных объединений предпринимателей (союзов, ассоциаций, торгово-промышленных палат). Для этого необходима единая скоординированная политика, система программных мероприятий, взаимосвязанных в межотраслевом, внутриотраслевом, региональном и временном масштабах.

Кредитование предпринимательства в рыбной отрасли – практически проблема региональная. Именно регионы должны формировать стратегию развития кредитования предприятий рыбохозяйственного комплекса. Несомненно, эта стратегия должна тесно увязываться с общей политикой государства в области развития экономики России в целом и отрасли, в частности.

Литература

1. <http://afdanalyse.ru/>
2. Рыбная промышленность – традиционная сфера деятельности населения Мурманской области. <http://rybolovstvo.gov-murman.ru/>
3. Отрасль в состоянии «кредитного голода»
<http://www.fishres.ru/news/news.php?id=16844>

Российский опыт оценки гудвилла: необходимость, проблемы

Гапоненкова Н. Б. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: nbgap@rambler.ru)

Abstract. In article need and modern problems of an assessment of goodwill for Russia are investigated and ways of their overcoming are considered.

Необходимость оценки гудвилла (в рамках оценки бизнеса) определяется увеличением сделок по купле-продаже компаний.

Российский рынок слияний и поглощений сегодня также является активно развивающимся рынком.

В период с 2010 г. по 2012 г. существенными сделками в финансовом секторе экономике стали: покупка ВТБ 46 % пакета акций «Банк Москвы» и блокирующего пакета акций «Столичная страховая группа»; поэтапное приобретение 100 % пакета акций «Транскредитбанк». Покупка ММВБ контрольного пакета акций РТС. Сбербанк приобрел «Тройку Диалог». В медиа секторе совершена сделка по покупке «Национальной медиа группой» контрольного пакета акций «Растрком – 2002», который является совладельцем Первого канала [1].

Можно без преувеличения сказать, количество сделок постоянно увеличивается, причем во всех отраслях экономики. Поэтому сегодня становится актуальной тема оценки бизнеса и, следовательно, оценки гудвилла, как одного из индикаторов успешности бизнеса.

При купле-продаже компаний в расчете стоимости учитывается их деловая репутация, бренд компании, называемое гудвиллом. При этом гудвилл выполняет распределительную функцию, заключающуюся в распределении экстраординарных прибылей между продавцом и покупателем.

Необходимость определения гудвилла встает не только при купле-продаже бизнеса, слияниях и поглощениях, но и при принятии управленческих решений, направленных на повышение стоимости компаний.

За рубежом ежегодно проводятся исследования по определению рейтинга ведущих брендов. Базой рейтинга является стоимость бренда (гудвилла). В табл. 1 приведен рейтинг ведущих брендов мира (2).

Таблица 1

№	Бренд	Страна	Сектор экономики	Стоимость бренда в 2011 г. (млн долл)	Изменение, (%)
1	Coca-Cola	США	Напитки	71,86	2
2	IBM	США	Бизнес-услуги	69,91	8
3	Microsoft	США	Программное обеспечение	59,09	-3
4	Google	США	Интернет-услуги	55,32	27
6	McDonald's	США	Рестораны	35,59	6
8	Apple	США	Электроника	33,49	58
14	Nokia	Финляндия	Электроника	25,07	-15
17	Samsung	Южная Корея	Электроника	23,43	20
33	Canon	Япония	Электроника	11,71	2
35	Soni	Япония	Электроника	9,88	-13
41	Philips	Нидерланды	Электроника	8,66	0
43	Dell	США	Электроника	8,35	-6

Принимая те или иные стратегические решения, собственники ориентируются на то, какую позицию займет компания на рынке. А гудвилл, с некоторой долей условности, можно назвать характеристикой положения компании на рынке, которое сформировано общественным мнением по отношению к этой компании. Сегодня гудвилл повсеместно признается компонентом рыночной стоимости предприятия.

Имеется множество подходов к определению гудвилла.

В бухгалтерском учете [3] гудвилл трактуется как надбавка к цене, которая определяется как разница между суммой, уплачиваемой продавцу за организацию, и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу организации на дату ее покупки.

В соответствии с федеральными стандартами оценки (ФСО) [4] гудвилл – неосязаемый актив, который возникает благодаря специфическому названию, репутации бизнеса, лояльности клиентов, месторасположению, продуктам и аналогичным факторам, приносящим экономические выгоды.

В определении из ПБУ 14/2000 рассматривается только «приобретенный» гудвилл, возникновение и учетная оценка которого обусловлены фактом сделки купли-продажи предприятия, в стоимость которого входит его величина.

В определении ФСО гудвилл связывается с деятельностью предприятия, которое имеет конкурентные преимущества, приносящие экономические выгоды и представлены избыточной прибылью получаемой этим предприятием.

Если величина «приобретенного» гудвилла определяется как разница между ценой купли-продажи предприятия и стоимостью его чистых активов, то величина «присущего» гудвилла может оцениваться с помощью методов, которые основываются, как правило, на сравнении показателей деятельности предприятия с подобными показателями непосредственных конкурентов.

В российской практике используется несколько способов оценки стоимости гудвилла компании: с позиции избыточной прибыли; по объему реализации; по разности суммарной рыночной стоимости активов предприятия и стоимости всего бизнеса [5].

Оценка гудвилла с позиции избыточной прибыли, в исходных положениях которой использована концепция Налогового управления США, предполагает, что если одно предприятие получает больший объем прибыли на 1 актив, чем подобное предприятие этой же отрасли, то это означает, что дополнительную прибыль предприятию обеспечивает его гудвилл.

Ставки дохода на материальные и нематериальные активы в США установлены директивно.

В российской практике отсутствуют подобного рода закреплённые коэффициенты, что порождает проблемы оценки среднеотраслевой доходности на активы и правильности выбора ставки капитализации для расчета стоимости гудвилла.

Для применения метода оценки гудвилла по объему реализации также нужно знать среднеотраслевые коэффициенты рентабельности. По сути метод является модификацией метода избыточной прибыли. Как и в предыдущем методе, основная сложность в использовании метода – получение внешних данных.

Метод оценки гудвилла как разности суммарной рыночной стоимости активов предприятия и стоимости всего бизнеса с некоторой долей допущения можно назвать автономным, не требующим внешней информации по аналогичным предприятиям. Первоначально определяется стоимость бизнеса как единого целого. Отдельно определяется стоимость активов данного предприятия. Гудвилл определяют как разницу между результатами двух оценок. Однако, применение данного метода сопряжено с рядом прогнозов и предположений относительно будущей деятельности предприятия, что может исказить результат оценки при некорректных данных. Этот метод оценки гудвилла является наиболее трудоемким и сложным.

Видится, что наиболее подходящими методами, позволяющими в полной мере учесть конъюнктурный аспект рынка, влияние нематериальных активов на стоимость бизнеса, являются метод избыточных прибылей и его модификации.

Возможность использования метода избыточных прибылей при оценке гудвилла реализуема при открытии доступа к информации аналогичных компаний. В настоящее время финансовая информация по открытым акционерным обществам публикуется. При оценке такого рода компаний правильность результата зависит только от профессионализма оценщика. По предприятиям других форм собственности провести адекватную рынку оценку стоимости гудвилла невозможно.

Для решения проблем применения методов оценки гудвилла можно предложить использовать зарубежный опыт, где среднерыночные доходности предприятий различных отраслей экономики определяются специалистами-аналитиками и публикуются уполномоченными институтами. Оценщик применяет рассчитанные среднеотраслевые нормы доходности как регламентированный инструмент, используемый в оценке бизнеса и в частности гудвилла компаний.

Подобный регламент использования нормативов существует в строительной отрасли (УПВС, Ко-Инвест) для расчета стоимости строительства. Сборники стоимостных показателей в строительстве издаются ежеквартально и сметчик не рассчитывает их самостоятельно, а только применяет.

Литература

1. Анализ и перспективы российского рынка слияний и поглощений. – Режим доступа: <http://orange-finanse.ru/analitika>
2. Самые дорогие бренды 2011. – Режим доступа: <http://orange-finanse.ru/analitika>
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2000, утв. Приказом Министерства финансов России от 16.02.2000 г. № 91н.
4. Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО № 1)», утвержденный приказом Минэкономразвития России от 20.07.2007 г. № 256.
5. Самсонов, В. Как оценить гудвилл / В. Самсонов. – Режим доступа: <http://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=1700>

Оценка эффективности налоговой политики современной России

Мотина Т. Н. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: motina-tatjana@rambler.ru)

Abstract. Tax policy is one of the most pressing problems of the modern state and its development requires solving more complex problems. The article deals with how to assess the effectiveness of fiscal policy and held a fragmentary analysis of the current tax policy of Russia.

Налоговая политика является одной из наиболее острых проблем современного государства, а ее разработка требует решения все более сложных задач. Одна из основных причин этого – интеграция национальных экономик и всемирная конкуренция за инвестиции. Актуальность данной тематики определяется тем, что в условиях глобального экономического кризиса, в пучину которого продолжают погружаться практически все экономики мира, государства широко используют налоговую политику в качестве определенного регулятора воздействия на негативные явления рынка.

Налоговая политика – это совокупность мероприятий государства в области налогообложения.

В сложившихся условиях актуализируются задачи оценки эффективности действующей налоговой политики государства и определение путей ее оптимизации.

Эффективность налоговой политики определяется исходя из соответствия принципов ее построения и выполняемых ею функций поставленным социально-экономическим целям на каждом этапе развития страны. Основными принципами построения современной налоговой политики являются простота и экономичность, стабильность, законодательное регламентирование, доступность алгоритма расчета налогов, сбалансированное взаимодействие функций налогов, приемлемый размер налогового бремени, сочетание интересов государства, предприятий и населения, содействие развитию экономики страны.

Эффективность налогообложения в процессе разрешения противоречий налоговых отношений сводится к следующим моментам:

а) для государства: увеличить доходы государственного бюджета за счет налоговых поступлений и развивать базу налогообложения;

б) для хозяйственных субъектов: получить, возможно, большие доходы (прибыль) от своей деятельности, перечислив как можно менее значительную сумму налогов (сборов);

в) населения: получить достаточные доходы для существования, уплатив необходимые налоги, за счет которых государство берет на себя обязанности предоставлять ряд услуг образовательного, медицинского характера и др.

Поэтому при оценке эффективности налоговой политики необходимо учитывать эти разные направления векторов эффективности.

Сложность задачи измерения налоговой политики может быть сопоставима только с ее важностью. Если бы удалось в удовлетворительной степени решить эту задачу, налоговая политика была бы поставлена на реальную почву, обрела объективную оценку и избавилась от конъюнктурных вмешательств.

Для оценки налоговой политики государства существует несколько подходов. Самые распространённые из них:

– оценка общей налоговой нагрузки в различных модификациях (доля налогов в ВВП, теория А. Лаффера, модели полных ставок). Однако, данный подход имеет ряд существенных недостатков, ограничивающих его практическое использование;

– анализ налогообложения, состоящий из таких методов анализа, как временной и структурный анализ, трендовый анализ, анализ относительных коэффициентов, а также пространственный, факторный, исторический и международный анализ. Однако, здесь оценка налоговой политики производится только для целей государства;

– анализ системы количественных и качественных показателей, подразумевающий формирование, расчёт и анализ специальной системы показателей. При этом процесс анализа связан с обработкой большого объёма информации.

На наш взгляд, начинать оценку действующей налоговой политики, следует с последовательного развертывания общего понятия «налоговая политика» через некоторые качественные характеристики в систему конкретных показателей, которые, в свою очередь, на основании определенных критериев могли бы служить оценкой состояния налоговой системы.

Российская налоговая система обременена массой острейших проблем, выражающих специфику современной налоговой политики. Понятно,

что анализ этих проблем и общая оценка политики могут потребовать особых показателей.

Состояние налоговой системы измеряется такими показателями, как виды налогов, их ставки, суммы и структура поступлений, задолженность, и другими реальными величинами. Последовательное изменение состояний налоговой системы, т. е. ее движение – результат определенной налоговой политики, а оценка этого движения и есть оценка налоговой политики.

Для оценки действующей налоговой политики РФ был проведен анализ налоговой системы по следующим направлениям:

– анализ структуры и динамики налоговых платежей.

По набору налогов российская система соответствует хорошо зарекомендовавшим себя мировым образцам и в принципе стабильна. Другое дело, что в этой достаточно устойчивой системе налогов происходят такие внутренние процессы, которые не всегда могут быть оценены положительно.

Экономический кризис, высокий субъективный компонент в государственной политике и недостаток налоговой культуры, как у налогоплательщика, так и у законодателя, предопределили значительные колебания в структуре налоговых поступлений, если рассматривать период с 2002 по 2012 гг. Так, в платежах, контролируемых ФНС, в период 2002–2010 гг. доля подоходного налога составляла от 9 до 14 %, НДС – от 25 до 43 %, налога на прибыль – от 19 до 44 %, акцизов – от 4 до 12 %, а имущественных налогов от 1 до 8-9 % [данные по формам налоговой статистической отчетности].

В последние два года рост поступлений по основным видам налогов идет более равномерно, что говорит о стабилизации налоговой структуры. По данным налоговой статистической отчетности за 2011 г. доля НП составляла 23 %, НДС – 21 %, НДФЛ – 20,5 %; в 2012 г. увеличилась незначительно доля НДС и составила 22,5 %, НП – 21,5, НДФЛ – 20,6 %.

В отраслевой структуре платежей продолжается рост доли промышленности – это добыча полезных ископаемых и обрабатывающее производство. А в 2012 г. увеличились поступления от оптовой и розничной торговли.

Следующим направлением оценки налоговой политики является вопрос о действующем уровне налоговой нагрузки в российской экономике, а также о том, насколько налоговая нагрузка в России сопоставима с аналогичными показателями в различных странах, является ли она высокой или низкой.

Формально налоговое бремя в России вполне среднего уровня, но фактически это бремя достаточно тяжелое для всех налогоплательщиков.

Специфика России при весьма умеренных значениях бремени наиболее ярко проявляется в двух моментах:

- в дооценке теневой экономики;
- в неравномерном распределении налоговой нагрузки за счет разной собираемости и действия льгот. Причем неравномерность как нарушение фундаментального принципа обложения проявляется в самых разных формах.

На самом деле о налоговом бремени можно говорить очень долго, но важно понимать, что это не линейный показатель.

Что касается России, то можно констатировать отсутствие в налоговой политике принципа соответствия уровня налогообложения финансовым возможностям субъектов хозяйствования. Об этом свидетельствует высокий уровень налогового бремени, возложенный на предприятия.

Оценить существующую налоговую политику можно так же через ее способность определять приемлемую налоговую базу.

Далее оценка эффективности налоговой политики проводилась через призму таких понятий как:

- задолженность, которая характеризует налоговую задолженность по основным видам налогов и уровням бюджетов в региональном и отраслевом разрезе.

По отчетности ФНС на 1 января 2013 г. общая задолженность, включая пени и штрафы, составила свыше триллиона рублей. Такой размер был характерен и в прошлые годы, но при увеличении общих налоговых поступлений до 11 трлн. Можно говорить о тенденции к снижению неплатежей [данные по формам налоговой статистической отчетности].

- налоговые льготы;
- налоговый контроль, который характеризует работу контрольных органов: численность работников и расходы на их содержание, количество проверок и их результаты, доначисленные суммы, оспариваемые суммы, возврат и т. п.

Оценка налоговой политики через изменение многих разнокачественных параметров состояния налоговой системы не может быть сведена к единственному, суммарному показателю. Но для общей оценки важно фиксировать прогрессивную динамику основных показателей.

Предварительный и во многом фрагментарный анализ современной налоговой политики позволяет сделать вывод о ее противоречивости. При всех очевидных достижениях налоговой политики серьезные проблемы остаются в фискальном федерализме, льготах, контроле и прочее.

Литература

1. Дадашев, А. З. Налоги и налогообложение в Российской Федерации : учебник / А. З. Дадашев. – М. : Вузовский учебник ; Инфра-М, 2013. – 240 с.
2. Аронов, А. В. Налоговая политика и налоговое администрирование / А. В. Аронов, В. В. Кашин. – М. : Высш. шк., 2010. – 570 с.

Проблемы формирования финансовой политики организации

Мотина Т. Н. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: motina-tatjana@rambler.ru)

Abstract. Most businesses in our country is experiencing great difficulties largely to lack of financial resources. In modern conditions, to solve these problems is possible by forming sound and clear financial policies that ensure the achievement of organizational goals and make more informed decisions in the field of finance.

В настоящее время условия функционирования российских организаций характеризуются высокой изменчивостью, непредсказуемостью рисков, усилением конкуренции, усложнением форм и способов взаимодействия хозяйствующих субъектов. В подобных условиях организации вынуждены обращаться, прежде всего, к проблемам обеспечения собственной финансовой стабильности и жизнеспособности, перед ними стоят задачи сохранения позиций на рынке, масштабов деятельности, достигнутого финансового потенциала, приемлемого уровня платежеспособности и финансовой устойчивости и поиск перспективных направлений роста.

Большинство организаций, долгое время работавших в условиях нестабильной экономической среды, достаточно высокой инфляции, непредсказуемой денежно-кредитной и налоговой политики государства, решают только текущие финансовые проблемы. То есть большинство решений, связанных с финансами принимаются в ответ на уже существующие проблемы, что в свою очередь порождает ряд противоречий между интересами хозяйствующего субъекта и фискальными интересами государства: ценой внешних заимствований и рентабельностью производства; доходностью собственного капитала и фондового рынка; интересами производства и финансовой службы и т. д.

Решение указанных проблем во многом зависит от того, насколько полно и точно на предприятии осуществляются анализ и учет имеющихся возможностей и рисков при принятии финансово-управленческих решений.

В современных условиях решить данные проблемы возможно посредством осуществления предприятиями обоснованной и четкой финансовой политики, позволяющей обеспечивать достижение целей организации, принимать более обоснованные решения в области финансов, максимально

учитывая состояние внешней и внутренней среды, и в целом, согласовывать интересы различных групп лиц (трудового коллектива, собственников, руководства, инвесторов, государства и др.), связанных с деятельностью предприятия. То есть очевидным является тот факт, что организации остро нуждаются в разработке и применении конкретных механизмов формирования и реализации финансовой политики, использовании четкого организационно-методического обеспечения.

Однако в настоящее время имеет место неоднозначность в понимании сущности финансовой политики организации, обозначенные в экономической литературе подходы серьезно различаются, что нарушает общую стройность теории управления финансами организации.

Вопросами сущности финансовой политики организации, теоретическими и практическими аспектами её формирования и реализации занимаются зарубежные и отечественные ученые-экономисты. Анализ их работ позволил сделать вывод о том, что указанные вопросы во многом являются дискуссионными. Сформировалось несколько направлений, демонстрирующих различия в понимании сущности, принципов, целей, задач и видов финансовой политики. При этом общепризнанным является то, что финансовая политика состоит из отдельных направлений деятельности предприятий в области финансов [1, с. 26]:

- анализ финансово-экономического состояния организации;
- разработка учетной и налоговой политики;
- выработка кредитной политики организации;
- управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью;
- управление издержками, включая выбор амортизационной политики;
- выбор дивидендной политики;
- выработка инвестиционной политики;
- определение оптимальной структуры капитала.

С практической точки зрения каждый из ученых-исследователей рассматривает цели и задачи, пути достижения максимального эффекта по отдельным направлениям финансовой политики, предлагает принципы, последовательность разработки, финансовые методы, приемы и способы для обоснования управленческих решений по данным элементам-направлениям финансовой политики.

Однако необходимы более тщательная проработка содержания финансовой политики, установление её роли в обеспечении финансовой стабильности организации, углубленное исследование взаимосвязей различных её направлений и проблем их увязки и взаимного согласования, а также создание конкретных алгоритмов формирования и реализации, конкретизация её инструментов.

На наш взгляд, финансовая политика организации – это сложная финансовая категория, построенная на основе факторной зависимости и, являющаяся фундаментальной в процессе функционирования предприятия на краткосрочную и долгосрочную перспективу.

При этом в финансовой политике предприятия целесообразно отразить основные принципы организации финансового менеджмента:

- высокий динамизм управления, учитывающий изменение факторов внешней среды, ресурсного потенциала, форм организации производственной и финансовой деятельности, финансового состояния и других параметров функционирования предприятия;

- интеграция финансовых решений в общую систему управленческих решений предприятия;

- вариативность подходов к разработке отдельных управленческих решений;

- ориентированность на стратегические цели развития предприятия, то есть, какими бы эффективными не казались те или иные проекты управленческих решений в области финансовой деятельности в текущем периоде, они должны быть отклонены, если вступают в противоречие со стратегическими направлениями его развития, подрывают экономическую базу формирования высоких размеров собственных финансовых ресурсов за счёт внутренних источников в предстоящем периоде.

Содержание финансовой политики многогранно и включает следующие основные звенья [3, с. 89]:

- разработку оптимальной концепции управления финансовыми (денежными) потоками предприятия, обеспечивающую сочетание высокой доходности и защиты от коммерческих рисков;

- выявление основных направлений использования финансовых ресурсов на текущий период (декаду, месяц, квартал) и на ближайшую пер-

спективу (год и более длительный период). При этом учитываются возможности развития производственно-торговой деятельности. Состояние макроэкономической конъюнктуры (налогообложение, учетная ставка банковского процента, нормы амортизационных отчислений по основным фондам и др.);

– осуществление практических действий, направленных на достижение поставленных целей (финансовый анализ и контроль, выбор способ финансирования предприятия, оценка реальных инвестиционных проектов и финансовых активов и т. д.).

Таким образом, финансовая политика не должна ограничиваться решением локальных, обособленных вопросов, и должна иметь всеобъемлющий характер.

Грамотная финансовая политика организации позволяет:

– выбрать оптимальные стратегические цели финансового развития бизнеса;

– обеспечить достижение целей с учетом сложившейся экономической ситуации;

– выбрать механизмы управления финансовой системой предприятия;

– определить, существует ли необходимость в изменении финансовой структуры организации;

– выбрать критерии контроля достижения целей.

Для реализации главной цели финансовой политики необходимо найти оптимальное соотношение между стратегическими задачами по максимизации прибыли и обеспечении финансовой устойчивости. Эти два стратегических направления в некоторой степени противоречат друг другу. Погоня за прибылью обычно сопряжена с повышенным риском, а отказ от заемного капитала, хранение существенных остатков денежных средств и другие меры по обеспечению финансовой устойчивости снижают рентабельность производства. Таким образом, невозможно максимизировать одновременно и безопасность, и прибыль. Поэтому приоритетность стратегических целей должна периодически меняться. При оптимизации структуры капитала, управлении текущими активами или любым видом денежных потоков важно правильно выбрать приоритеты развития, так как от этого зависят и степень финансовой устойчивости организации, и уровень прибыли производства.

Таким образом, проблема формирования финансовой политики организации должна решаться системно, в комплексе единых стратегических направлений, с четкого определения сущности политики и механизмов реализации. Финансовая политика – это всегда поиск баланса, оптимального на данный момент соотношения нескольких направлений развития и выбор наиболее эффективных методов и механизмов их достижения.

Финансовая политика не может быть стандартной, определенной раз и навсегда. Напротив, она должна быть гибкой и корректироваться в ответ на изменения внешних и внутренних факторов. То есть, финансовая политика должна учитывать многофакторность, многокомпонентность и многовариантность управления финансами для достижения намеченных целей.

Один из основных принципов финансовой политики заключается в том, что она должна строиться не столько из фактически сложившейся ситуации, сколько из прогноза ее изменения. Только на основе предвидения финансовая политика приобретает устойчивость.

Литература

1. Когденко, В. Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика : учеб. пособие / В. Г. Когденко, М. В. Мельник, И. Л. Быковников. – М. : Юнити-Дана, 2011. – 471 с.
2. Либерман, И. А. Планирование на предприятии : учеб. пособие / И. А. Либерман. – 3-е изд. – М. : Инфра-М : РИОР, 2010. – 204 с.
3. Финансовый менеджмент : учебник / под ред. Е. И. Шохина. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2010. – 475 с.
4. Щербаков, В. А. Краткосрочная финансовая политика : учеб. пособие / В. А. Щербаков, Е. А. Приходько. – 3-е изд. стер. – М. : КНОРУС, 2009. – 267 с.

Анализ методов минимизации финансовых рисков

Рапницкая Н. М. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: rapnitskayanm@mstu.edu.ru)

Abstract. In conditions of market economy the process of minimizing the financial risks of the company is an integral element of the overall management process.

При рыночной экономике фирмы в условиях конкуренции самостоятельно принимают решения о допустимом уровне риска, для чего возникает необходимость в оценке, анализе, контроле и моделировании экономической устойчивости субъекта. Правильная оценка риска позволяет объективно представить объем возможных потерь и наметить пути к их предотвращению или уменьшению. Процесс минимизации рисков является составным элементом общего процесса управления [2]. На основе анализа операций по уровню рисков разрабатываются мероприятия по снижению рисков (рис. 1).



Рис. 1. Схема анализа риска

В основе минимизации финансовых рисков лежит целенаправленный поиск и организация работы по снижению степени риска, возможность по-

лучения и увеличения дохода в неопределенной хозяйственной ситуации. Цель минимизации риска заключается в получении наибольшей прибыли при приемлемом для фирмы соотношении прибыли и риска.

Несмотря на специфику деятельности в различных сферах, в большинстве секторах мировой экономики используются во многом сходные механизмы минимизации финансовых рисков, предусматривающих использование следующих основных методов:

- уклонение от риска;
- принятие риска на себя;
- передача риска;
- страхование риска;
- объединение риска;
- диверсификация риска;
- хеджирование и другие.

Рассмотрим некоторые из них.

При минимизации рисков обеспечивается их снижение до приемлемого уровня. Иными словами, выбирается такой уровень защиты и, соответственно, расходов на ее осуществление, при котором возможные потери в случае реализации риска не являются критическими, не способными привести к необратимым последствиям.

Наиболее распространенное и радикальное направление нейтрализации финансовых рисков – это уклонение от них. С одной стороны оно позволяет полностью избежать потенциальных потерь, а с другой стороны уклоняет и от прибыли вообще, или приводит к возникновению других рисков. Отказ от осуществления финансовой операции может привести к значительным финансовым потерям фирмы. И, тем не менее, в случае, когда отказ от одного вида риска не влечет за собой возникновение другого более высокого, или уровень риска превышает возможную доходность операции, применение этого метода эффективно.

Основной задачей при принятии риска на себя является изыскание источников необходимых ресурсов для покрытия возможных потерь. Недостаточность оставшихся после наступления финансового риска ресурсов может привести к сокращению объемов бизнеса. Для покрытия потерь организация может покрыть потери как за счет ресурсов внутри самого

бизнеса, так и за счет кредитов. Однако кредитные ресурсы не повышают эффективности финансовых операций, так как влекут за собой дополнительные расходы по процентным платежам.

Передача или трансфер риск партнерам по отдельным финансовым операциям – следующий возможный метод минимизации финансовых рисков. В современной практике управления финансовыми рисками передача может осуществляться путем заключения договора факторинга или поручительства, банковской гарантии, которая позволяет фирме избежать риска при заключении сделки с оплатой в будущем или по факту предоставления услуг (работ) и др. Сторона, принявшая на себя риск, обычно вторично передает его, заключив договор страхования ответственности.

Наиболее опасные финансовые риски нейтрализуются путем страхования. При определении страхуемых рисков фирма учитывает степень вероятности возникновения финансового риска, невозможность возмещения финансовых потерь за счет собственных финансовых ресурсов. Страховая компания полностью или частично компенсирует потери доходов фирмы в случае остановки или сокращения объема производства, банкротства, непредвиденных расходов, неисполнения договорных обязательств контрагентом организации, иных событий которые могут повлечь финансовый ущерб. Страхование, кроме того, повышает ответственность руководства фирмы регулярно предпринимать превентивные меры защиты в соответствии с договором страхования. Крупные фирмы, подвергающиеся одностипному риску, чаще всего прибегают к самострахованию. Однако при использовании этого механизма управления рисками страховые резервы во всех их формах, хотя и позволяют быстро возместить понесенные предприятием финансовые потери, однако «замораживают» использование значительных финансовых средств. В результате этого снижается эффективность использования собственного капитала предприятия, усиливается ее зависимость от внешних источников финансирования.

В банковской, биржевой и коммерческой практике для обозначения различных методов страхования валютных рисков используется хеджирование, т. е. страхование рисков от неблагоприятных изменений цен на ценности по контрактам, предусматривающим поставки (продажи) товаров в будущих периодах, и, как следствие, переноса риска изменения цены

с одного лица на другое [1]. Хеджирование дает возможность фирме зафиксировать цену и сделать доходы или расходы более предсказуемыми. При этом риск, связанный с хеджированием не исчезает. Его берут на себя спекулянты, т. е. предприниматели, идущие на определенный, заранее рассчитанный риск.

Как и в случае страхования, хеджирование требует отвлечения дополнительных ресурсов. Совершенное хеджирование предполагает полное исключение возможности получения какой-либо прибыли или убытка по данной позиции за счет открытия противоположной, или компенсирующей, позиции. Подобная «двойная гарантия» как от прибылей, так и от убытков отличает совершенное хеджирование от классического страхования. Хеджирование рыночных рисков осуществляется путем проведения забалансовых операций с производными финансовыми инструментами – форвардами, фьючерсами, опционами и свопами. В последние годы появились инструменты хеджирования кредитных рисков, к которым относятся, например, кредитные свопы.

Как метод минимизации финансовых рисков, хеджирование получает в российской практике все большее применение по причине его достаточно высокой результативности.

Минимизировать финансовые риски можно так же с помощью упреждающих методов. Эффективность применения этих методов зависит от полноты и тщательности обширной предварительной аналитической работы. К этим методам можно отнести, например: стратегическое планирование деятельности фирмы, обеспечение компенсации возможных финансовых потерь за счет включения в контракты штрафных санкций, прогнозирование тенденций изменения внешней среды, конъюнктуры рынка и др.

Кроме достоинств, каждому из методов минимизации рисков присущи и недостатки, к числу которых, в частности, относится невозможность полностью исключить реализацию риска или сократить до нуля неблагоприятные последствия.

Использование только какого-либо одного инструмента минимизации финансовых рисков может не привести к радикальному снижению уровня риска. Каждый принятый вариант решения содержит элементы риска, так как выбор лучшей альтернативы всегда осуществляется с учетом баланса между выгодами и потерями применительно к каждой конкретной ситуации

и потому не может быть универсальным. Это означает необходимость в применении комплекса методов рисков (хеджирование, страхование и др.), что позволит обеспечить наиболее приемлемый уровень управленческих решений и действий в условиях риска.

Литература

1. Долан, Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э. Дж. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Р. Дж. Кэмпбелл / пер. с англ. В. Лукашевича и др. ; под общ. ред. В. Лукашевича. – М. : Туран, 1996. – 448 с.
2. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин. – М. : Дашков и К°, 2009. – 880 с.

О возможных сценариях развития экономики Европейского Севера

Рохчин В. Е. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами)

Перспективы развития экономики крупных регионов в значительной мере определяются влиянием факторов внешнего порядка, связанных с изменением геополитической и геоэкономической ситуации. Современный период экономического развития принято связывать с глобализацией экономики, когда мировое хозяйство представляет собой единый рынок товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Глобализация мирового экономического развития характеризуется ростом международной конкуренции, трансформацией товарного производства на базе перешагнувших национальные рамки технологических систем. В этих условиях решающее значение для экономического развития приобретают внешнеэкономические связи российского Европейского Севера, основу которых составляют продажи его первичных сырьевых арктических морских ресурсов зарубежным партнерам (страны Европы, Скандинавии, а в перспективе при восстановлении Северного морского пути и страны АТР). Управление такими ресурсно-технологическими цепочками осуществляется из-за пределов страны, что ущемляет экономические интересы России.

В результате наднационального характера отмеченных технологических цепочек возникает проблема распределения получаемой добавленной стоимости среди государств, экономические субъекты которых принимают в них участие. При этом доля мирового дохода зависит не только от звена технологической цепочки, в котором задействованы производительные силы того или иного государства, но и от сложившегося соотношения политических сил и экономических интересов. Поэтому экономический интерес российского Европейского Севера состоит в борьбе его предприятий – участников транснациональных технологических цепочек, за повышение получаемой доли добавленной стоимости. Очевидно, что увеличение доли добавленной стоимости может быть связано с организацией на территории России более глубокой переработки добываемых первичных сырьевых ресурсов, однако ключевым условием реализации такого замысла выступает его всесторонняя, в первую очередь политическая, поддержка со стороны государства. Представляется, что зарубежные партнеры будут стремиться сделать все от них

зависящее, чтобы не допустить реализацию такого сценария, предполагающего отказ от закрепления за российским Европейским Севером статуса их сырьевого придатка.

Как свидетельствуют специалисты из Национального управления океанических и атмосферных исследований США, арктический климат вступает в новую фазу, характеризуемую повышением температуры воздуха, изменением атмосферных процессов мировом океане, прогрессирующим сокращением площади морских льдов¹, что приведет, в частности, к дополнительному усилению значения Северного морского пути. Это обусловлено, во-первых, ростом грузоперевозок, в том числе зарубежных грузоотправителей; во-вторых, неизбежной интернализацией этой важнейшей глобальной транспортной артерии, связывающей через северные моря и проливы Атлантический и Тихий океаны кратчайшим маршрутом.

Существует, по мнению д-ра г-м. наук В. Полеванова, и другой сценарий потепления климата, который может оказаться реализованным в самое ближайшее время². Причина существенного изменения климата связывается с остановкой теплого атлантического течения Гольфстрим, «отапливающим» жилище «золотого миллиарда» планеты – Северную Америку, Канаду и Европу, холодным Лабрадорским течением, плотность которого сегодня лишь на десятую долю процента выше плотности Гольфстрима. Как только их плотности сравняются, Лабрадорское течение перегородит путь Гольфстриму на север, в результате температура воздуха в Европе и на российском Европейском Севере за несколько лет станет сибирской. Реализация такого сценария имеет целый шлейф возможных последствий, в том числе и драматичных, здесь же отметим, что существенно возрастут потребности ряда стран, в первую очередь Евросоюза, в энергоресурсах, а значит поставках арктического топлива.

В этой связи необходимо указать на объективное противоречие, связанное с природно-ресурсным и транспортным значением российского Европейского Севера, с одной стороны, и отсутствием признанной и нормативно оформленной демаркации прилегающим к нему морских пространств и шельфа, с другой. Эксперты ведущих мировых держав прогнозируют

¹ Арктический климат вступает в новую фазу.

URL: <http://www.oceanology.ru/arctic-settles-into-new-phase/> (07.04.2012).

² Европа станет ... Сибирью // Аргументы и факты. 2012. № 26.

возможность возникновения разного рода конфликтов, вплоть до военных столкновений, на почве раздела колоссальных запасов природно-сырьевых ресурсов Арктики; проблему борьбы за арктические ресурсы дополнительно актуализируют наблюдаемые процессы истощения основных стратегических ресурсов планеты, поэтому появляются признаки возобновления в Арктике военной активности ряда стран, в первую очередь, США³.

Межгосударственное столкновение экономических интересов в борьбе за арктические природные ресурсы носит, вообще говоря, объективный характер, однако разрешится оно может по-разному. Один из возможных сценариев развития событий может быть связан с активизацией международного сотрудничества в экономическом освоении Арктики, ибо здесь требуются колоссальные инвестиции (порядка триллионов долларов), новейшие технологии и оборудование, создание арктических партнерств, ибо решать масштабные задачи по разработке, например, Штокмановского месторождения, ни одна из мировых держав в одиночку не может. С другой стороны, национальные интересы зарубежных государств нередко вступают в противоречие с идеей решения отмеченной проблемы на основе принципов партнерства, в результате они стремятся решать свои проблемы в Арктике опираясь исключительно на свои возможности и ресурсы, не вполне доверяя своим возможным партнерам.

Настойчивое желание потеснить Россию в Арктике демонстрируют, например, Канада и Норвегия (район Баренцева моря); Китай, особое внимание которого привлекает Северный морской путь, так его развивающаяся экономика во все в большей степени завязывается на морской транспорт⁴, Дания, Исландия, Финляндия, Швеция, Индия и Сингапур⁵. В среде экспертов-международников Арктика называется тем местом, где никогда не заканчивается холодная война, поэтому нельзя исключить возможный сценарий межгосударственного вооруженного конфликта в будущем⁶.

³ Морозов Ю. В. Военно-политические аспекты национальных интересов США в Арктике и вызовы региональной стабильности // Россия и Америка в XXI веке : электронный научный журнал. URL: <http://www.rusus.ru/?act=210> (06.04.2012).

⁴ Ивановский А. Арктический узел. И Китай включился в борьбу за богатейшие ресурсы региона. URL: http://www.ng.ru/ideas/2011-10-21/5_barrier.html (06.04.2012).

⁵ Нурышев Г. Н. Современная Россия в глобальном мире: экономический анализ. Саарбрюккен : LAP LAMBERT, 2012.

⁶ Холодная борьба за Арктику набирает обороты. URL: <http://warfiles.ru/show-4943-arkticheskaya-holodnaya-voyna-nachalas.html> (06.04.2012).

Представляется очевидным, что настоящие и потенциально возможные зарубежные партнеры будут заинтересованы в обозримой перспективе реализовывать собственные планы использования российских природно-сырьевых ресурсов, закрепляя экспортно-сырьевую направленность экономического развития российского Европейского Севера. По существу, именно здесь возникает стратегическая развилка в его перспективном экономическом развитии в виде выбора между стихийной эволюцией в направлении окончательного закрепления складывающейся модели «колониального развития», роли мирового сырьевого придатка и стратегией экономического развития, предполагающей возможность полноправного партнерства в решении мирохозяйственных проблем, преследующего реализацию российских стратегических приоритетов и целей.

Выше мы обсуждали возможные сценарии экономического развития российского Европейского Севера в современных условиях глобализации экономики. Однако, как отмечается в статье⁷ видного российского экономиста и политолога М. Делягина – директора Института проблем глобализации, итоги последнего экономического форума в Давосе показали, что нынешняя мировая глобальная экономика, основанная на долларе, показала свою финансовую несостоятельность и в перспективе обязательно распалась на макрорегионы со своими валютами, экономическим, политическим и культурным пространством. Конечно, никому не дано знать, когда это случится, однако можно предположить, что это произойдет уже в среднесрочной перспективе, причем в условиях распада глобальной экономики решающим условием выживания мировых макрорегионов будут не внешнеэкономические связи, а развитие собственной экономики, основанное на эффективном использовании имеющегося потенциала.

Среди наиболее реальных кандидатов на роль мировых макрорегионов – Северная и Южная Америки, где доллар сохранится в качестве региональной валюты, Европа, Большой Китай. Что касается места России в новой мировой конфигурации, то здесь просматривается два полярных сценария.

Первый из них связан с созданием мирового макрорегиона, ядром которого выступит Россия, такой сценарий имеет хорошие шансы на реализацию в границах постсоветского пространства, если учесть позитивные

⁷ Делягин М. Как пережить глобальную смуту // Невское время. 2013. 8 февраля.

результаты в сфере интеграции экономик России, Беларуси и Казахстана, тяготение промышленно развитых регионов Украины к укреплению экономических связей с Россией, успехи в создании Таможенного союза и т. п. Реальность такого сценария подтвердила недавний государственный секретарь США Х. Клинтон, заявившая, что Америка не позволит России восстановить Советский Союз. Второй сценарий не заслуживает, на наш взгляд, подробного рассмотрения, ибо исходит из положения, что Россия останется сырьевым придатком мировых макрорегионов, что просто приведет к ее распаду.

Представляется очевидным, что сценарии перспективного развития экономики российского Европейского Севера должны иметь двойное назначение, разрабатываться не только применительно к нынешним условиям экономического развития, но с учетом возможного распада глобальной экономической системы, что позволит в будущем с меньшими потерями адаптироваться к новым условиям хозяйствования. Поэтому сценарий, предполагающий глубокую переработку природных арктических морских ресурсов, сохранит свою актуальность, но акцент в их применении придется перенести с торговли ими на использование непосредственно в экономическом развитии России.

Особенности нового закона о бухгалтерском учете в 2013 г.

Скотаренко О. В. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами)

Abstract. Since January 2013, the Federal Law of 06.12.2011 № 402-FZ "On Accounting", which will have to be guided by all organizations regardless of what kind of tax system they use, so at this point you should pay special attention to the content.

Новый закон о бухгалтерском учете предусматривает, что с 2013 г. все организации обязаны вести бухгалтерский учет (ст. 2 Закона № 402 ФЗ). Исключения составляют: индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы, структурные подразделения иностранных государств (если учет доходов и расходов ведется на основании законодательства (ч. 2 ст. 6 Закона № 402 ФЗ). К тому же, могут применяться упрощенные способы ведения учета для организаций со статусом «Сколково» без ограничений по выручке [3]. Для налогоплательщиков упрощенной системы налогообложения исключения не предусмотрены.

Новый закон также предусматривает ведение бухучета [1]:

- 1) в бюджетных организациях – в части учета активов и обязательств РФ, и операций, связанных с ними, субъектов РФ и муниципальных образований;
- 2) у доверительных управляющих – в части операций, связанных с имуществом, которое передается им в доверительное управление;
- 3) у участников простого товарищества юридических лиц, на кого возложен учет общего имущества товарищей;
- 4) у участников соглашения о разделе продукции.

По-новому бухгалтерский учет и составление отчетности обязан вести главный бухгалтер (либо другое должностное лицо). Если его нет – эти обязанности возлагаются на стороннюю организацию, с которой заключается договор на ведение бухгалтерского учета. Для кредитных организаций эта обязанность возложена на главного бухгалтера. У малых предприятий ведением учета может заниматься и сам руководитель [2].

Особые требования к главному бухгалтеру предъявляются организациям, занимающимся операциями с ценными бумагами, которые котируются на международных рынках. К ним относятся: стаж работы более 3 лет из последних пяти и наличие высшего профессионального образования. Если образование не связано с бухучетом или аудитом, то стаж работы

должен быть более 5 лет из последних семи. Требованием является также запрет на принятие на работу лица с неснятой или непогашенной судимостью в области экономики.

Если организация заключает договор с физическим лицом по ведению бухучета, то к нему должны быть применимы те же требования. Если ведением бухучета занимается сторонняя организация, то в ее штате должно быть не менее одного работника, отвечающего перечисленным требованиям, и работающего на основании трудового договора.

Если же бухгалтерский учет уже ведется бухгалтером, к нему соответствующие требования не применяются. Дополнительные требования к главному бухгалтеру могут быть установлены на основании других законодательных актов (ч. 5 ст. 7 Закона № 402 ФЗ). Для других организаций требования к главному бухгалтеру прежние: высшее профессиональное образование и стаж работы в бухгалтерии, в том числе на руководящих должностях, более 5 лет.

Нововведением является то обстоятельство, что с 2013 г. все формы первичных документов в организации могут быть разработаны самостоятельно. Они должны быть утверждены руководителем только по инициативе главного бухгалтера (либо другого должностного лица). Руководитель утверждает все формы документов независимо от того, какой при этом используется бланк: разработанный самостоятельно или унифицированный. При этом все первичные документы должны содержать все необходимые реквизиты [1]. Новый закон нового ничего не предусматривает, а более детально повторяет старый [1, 2].

К нововведениям относится и то обстоятельство, что предусматривается возможность ведения бухгалтерской отчетности не только в бумажном, но и в электронном виде. Чтобы при изъятии документов, например, для проверки, в организации оставались копии, которые входят в состав документов бухучета. При создании электронных регистров, они должны содержать и электронную подпись в качестве обязательного реквизита.

Первичные бухгалтерские документы, регистры бухучета и бухгалтерская отчетность должна храниться не менее 5 лет после отчетного года. Учетная политика, стандарты и прочие документы, связанные с ведением бухучета, хранятся не менее 5 лет после года, в котором они использовались при составлении отчетности в последний раз. Таким образом, напри-

мер, учетная политика хранится 10 лет (5 + 5) , где 5 лет – как положено по сроку, и 5 лет – это тот срок амортизации, который был установлен для данного имущества учетной политикой организации. Например, при амортизации объекта с 2012 по 2016 гг., учетная политика должна храниться до 2021 г.

Также новый закон подтверждает основные требования к определению оценки активов и обязательств и проведению инвентаризации. Так, например, при оценке имущества, полученного в безвозмездное пользование, закон приводит лишь одно положение: оценка должна проводиться в денежном измерении. Остальные оценки определяются правилами ПБУ.

Что касается инвентаризации, то закон утверждает обязанности проведения инвентаризации. Все остальное: случаи инвентаризации, сроки, перечень объектов устанавливаются организацией самостоятельно, кроме случаев обязательной инвентаризации, установленной федеральными законами, отраслевыми и прочими стандартами.

Изменения коснулись даты отражения инвентаризации. При выявлении расхождений при инвентаризации между фактом и учетом учетные данные корректируются в том периоде, когда была проведена инвентаризация. Ранее порядок инвентаризации регламентировался инструкциями, специальными положениями, а не федеральными законами.

По новому закону бухгалтерская отчетность состоит из баланса, отчета о прибылях и убытках, а также приложений к ним, кроме случаев, установленных этим же законом. К приложениям относятся отчет о движении капитала и прочие пояснительные отчеты. Аудиторское заключение (в случаях с обязательным аудитом) к отчетности не относится, хотя и сдается вместе с ней. К тому же аудиторское заключение должно публиковаться вместе с отчетностью.

По новому закону бухгалтерская отчетность подписывается только руководителем. Сейчас отчетность считается составленной, если в ней есть подписи не только руководителя, но и главного бухгалтера.

При сдаче промежуточной отчетности определен более точно отчетный период, за который она сдается. Отчетным периодом является не месяц и квартал, а период с 1 января по отчетную дату периода, за который она составляется, включительно. Небольшие изменения коснулись отчетности при ликвидации или реорганизации организации.

Организации обязаны сдавать один экземпляр годовой бухгалтерской отчетности в налоговую и статистику по месту регистрации не позднее трех месяцев после завершения отчетного периода, т. е. один раз в год не позднее 31 марта. Исключения составляют организации, в обязанности которых не входит ведение бухгалтерского учета.

По новому закону организация обязана организовать внутренний контроль за операциями хозяйственной деятельности (кроме случаев, когда руководитель ведет учет сам). Внутренний контроль включает в себя:

- определение объектов контроля;
- организацию потоков информации;
- управление рисками и идентификации;
- применяемые процедуры для контроля;
- анализ финансовой отчетности и определение факторов, влияющих на нее.

Эти мероприятия обязан проводить квалифицированный специалист, на которого приказом или распоряжением руководителя возложены эти обязанности путем создания специального отдела.

Литература

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон № 402-ФЗ от 06.12.2011 г.
2. О бухгалтерском учете: Федеральный закон № 129-ФЗ от 21.11.1996 г.
3. Об инновационном центре «Сколково»: Федеральный закон № 244-ФЗ от 28.09.2010 г.

Нейросетевое моделирование как инструмент оценки направлений инновационного развития организаций

Трипольский Е. Н. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: svoistil@yandex.ru)

Abstract. The article describes the use of neural network modeling to evaluate directions of innovative development of enterprises. Analysis of the collected information allows to make important conclusions about the effectiveness of the neural network modeling companies development in today's economic environment.

Инновация – это результат введения новшеств, результат деятельности по созданию некоей продукции, воспринимаемой потребителем в качестве нового товара, выгоды или ценности. По предметному содержанию можно выделить три основные группы инноваций: товар, рынок и технология. Технологические инновации, в свою очередь, включают в себя технические, социальные, экономические, информационно-компьютерные и управленческие [1].

Для анализа использования нейросетевого моделирования в качестве инструмента инновационного развития организаций было проведено исследование последовательного внедрения управленческих инноваций на предприятиях промышленного рыболовства [2]. В результате проведенного исследования было установлено, что в устойчивом и переходном состояниях предприятиям доступен больший спектр инструментов управления по сравнению с неустойчивым. Это связано с наличием у предприятий ликвидных денежных средств. Если предприятие находится в переходном состоянии, то оно все равно может использовать затратные инструменты за счет привлечения банковских кредитов и средств из федерального бюджета. Если экономическое состояние неустойчивое, то предприятие может применять только наименее затратные инструменты. Также на возможность использования инновационных инструментов оказывает влияние масштаб предприятия: чем предприятие крупнее – тем больше инструментов оно может использовать за счет более высокой выручки от реализации и широкой клиентской базы.

Следовательно, эффективность использования отдельных инновационных инструментов управления на предприятиях индивидуальна для каждого хозяйствующего субъекта и зависит от его устойчивости и «масштаба» деятельности. При совместном использовании инструменты будут оказывать влияние не только на основные факторы базовой модели, но и на воздействие

других инструментов на данные факторы. Для определения возможного синергетического эффекта от совокупного использования инструментов управления, а также их наиболее эффективной последовательности использования была построена нейронная модель [3], представляющая собой пошаговый перебор всех возможных комбинаций матрицы комплексного использования инструментов управления с учетом их влияния на основные факторы модели и друг на друга. Реализация данного перебора осуществляется его моделированием на основе искусственного нейрона, на вход которого поступает некоторое множество сигналов, затем каждый вход умножается на соответствующий вес, аналогичный синаптической силе (силе воздействия инструмента), и все произведения суммируются, определяя уровень активации нейрона.

На входе в модели 12 групп инструментов управления. Синапсы (параметры, определяющие силу воздействия входящих элементов) данной модели принимают одно из двух значений: 1 – в случае использования инструмента, 0 – в случае неиспользования инструмента. Затем в зависимости от последовательности использования инструментов управления определяются изменения факторов. Целевой функцией нейрона является рентабельность собственного капитала при совокупном применении инструментов управления. Блок-схема модели представлена на рис. 1.

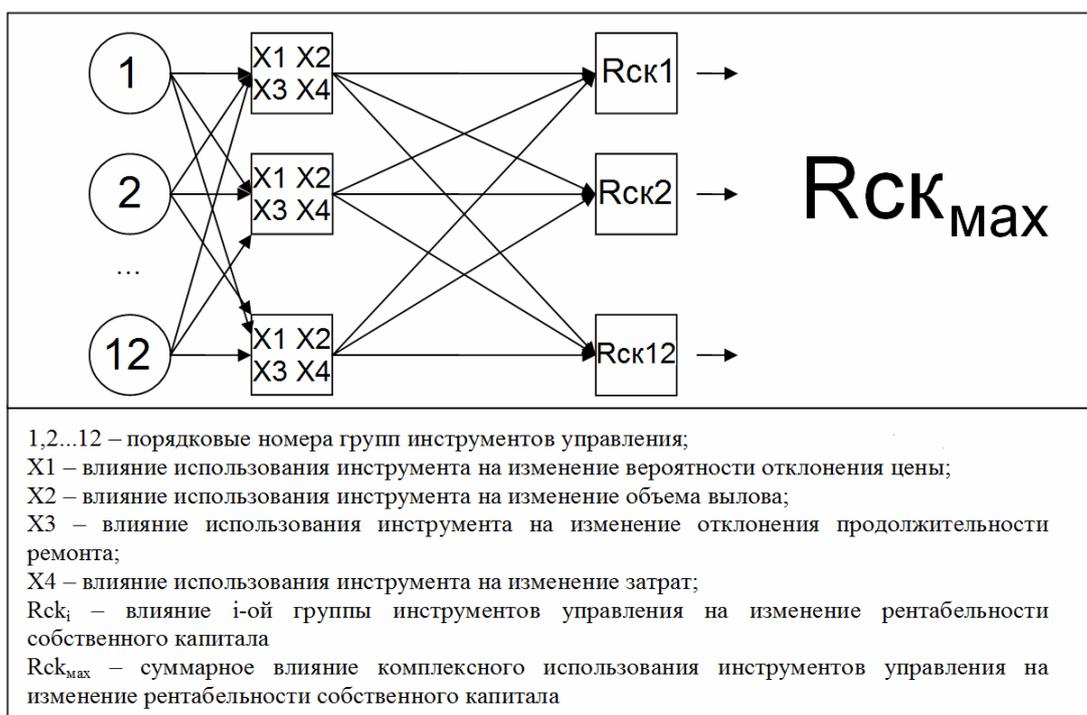


Рис. 1. Блок-схема нейросетевой модели совокупного использования инструментов управления

На основе результатов испытаний нейросетевой модели были выявлены наиболее эффективные последовательности использования инструментов управления на предприятиях промышленного рыболовства. Также был сделан вывод о том, что совокупное использование инструментов управления имеет синергетический эффект, выражающийся в дополнительном изменении рентабельности за счет влияния инструментов друг на друга, а эффективность их воздействия на устойчивость предприятий промышленного рыболовства зависит от последовательности использования.

Таким образом, нейросетевое моделирование является эффективным инструментом оценки инновационного развития организаций, а полученные результаты моделирования могут быть использованы для принятия стратегических решений.

Литература

1. Чечурина, М. Н. Управление инновационным процессом в многоуровневой экономической системе : монография / М. Н. Чечурина. – СПб. : Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. – 214 с.

2. Трипольский, Е. Н. Воздействие инструментов управления на устойчивое развитие предприятий промышленного рыболовств : монография / Е. Н. Трипольский, А. И. Кибиткин. – СПб. : МКС, 2010. – 152 с.

3. Трипольский, Е. Н. Программная система расчета эффективности воздействия инструментов управления на устойчивость предприятий промышленного рыболовства : свидетельство об официальной регистрации программы для ЭВМ № 2010611093 / Е. Н. Трипольский, А. И. Кибиткин. // Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам. – 2010. – 15 с.

Исследование инновационного развития региона и его финансовой обеспеченности

Ходунова М. А. (г. Калининград, ФГБОУ ВПО «КГТУ», кафедра анализа, учета и аудита, e-mail: khodunova@gmail.com)

Abstract. Possible fields of applying the mechanism of public-private partnership for the regional innovation-based development are considered. Particular emphasis is directed towards the investigation of public-private partnership as the part of the regional financial market to explore the possibilities of implementing new sophisticated financial products. Key conditions for the creation of effective market in terms of information and operation efficiency are analyzed in the article.

Интеграция России в мировое сообщество, вступление в ВТО, неустойчивость финансовой сферы некоторых развитых и развивающихся стран во многом оказывают влияние на внутриэкономическую стабильность, развитие финансового рынка регионов. В частности, невысокий уровень развития финансовых институтов, недостаточная финансовая глубина и большой отток капитала, сопровождающиеся периодическими спекулятивными атаками, подрывают стабильное развитие экономики не только России, но и ее регионов, которые в свою очередь зачастую зависят от федеральной финансовой поддержки. В этой связи первоначально необходимо проводить весь комплекс мер по минимизации дестабилизирующих факторов именно на региональном уровне. Темпы и успех дальнейшего развития региона на кратко-, средне- и долгосрочную перспективу во многом обусловлены степенью развития производства, наличием высококачественных заемщиков, соответствующей инфраструктуры, что обеспечивается не только операционными, организационными, кадровыми, политическими, но главное финансовыми решениями.

В соответствии с обозначенной логикой рассмотрим ключевые условия для формирования эффективного рынка в аспектах информационной и операционной эффективности. Важность информационной открытости, транспарентности для привлечения инвестиций в расширенное воспроизводство, увеличения доли безналичных расчетов не вызывает сомнений, поэтому предлагаем учитывать такой инструмент, как «платежная система» во взаимосвязи с банковским сектором. Ведь для российской финансовой системы, основанной на банках (банкоориентированной), особое значение

имеют стабильность и высокая капитализация банковского сектора, который нуждается в притоке дефицитных «длинных денег» и первоклассных заемщиках. Иными словами, необходим механизм докапитализации. Операционную эффективность возможно обеспечить благодаря формированию инфраструктуры рынка, развитию финансовых институтов. При этом понимаем, что финансовый рынок – «надстройка» по отношению к реальному сектору экономики, т. е., развивая промышленность, социальную сферу, сельское хозяйство и т. д., можно добиться постепенного формирования более сложных финансовых структур, увеличения финансовой глубины и, соответственно, укрепления экономического потенциала. В условиях отсутствия достаточного финансирования на региональном уровне для реализации крупномасштабных и капиталоемких проектов по развитию инфраструктуры, заметного сокращения помощи из федерального бюджета принципиально важно ориентировать органы государственного и муниципального самоуправления на партнерские отношения с частным сектором в рамках механизма государственно-частного партнерства (ГЧП). Для нас важно исследование ГЧП как составляющей финансового рынка региона для решения задачи по изучению возможностей реализации новых продуктов на финансовом рынке и воспроизводства инноваций (включая финансовые). При этом необходимо четко и ясно представлять наиболее эффективные сферы применения ГЧП, чтобы в итоге сформировать финансовую систему, настроенную на финансирование через капитализацию, финансовый рынок.

В рамках данной статьи рассмотрим сферы возможного применения механизма ГЧП в Калининградской области для инновационного развития региона. Почвой для возникновения инноваций, которые в свою очередь обеспечат устойчивый экономический рост и укрепят стабильность и независимость финансовой системы региона, по нашему мнению, может выступить реализация мер по трем направлениям:

1. Комплексная подготовка территории.
2. Развитие инфраструктуры.
3. Совершенствование отрасли IT-услуг.

Комплексная подготовка территории.

Включает в себя обеспечение транспортной, инженерной и социальной инфраструктурой площадок под любые проекты, предусматривающие модернизационный прорыв. Будь то новые производства, технологии, про-

дукция, или комплексная застройка доступным жильем или обеспечение транспортной, инженерной и социальной инфраструктурой площадок под технопарки, бизнес-инкубаторы, техновнедренческие зоны. Несомненным, доказанным лидером в организации схем финансирования подобных проектов на условиях ГЧП является госкорпорация «Внешэкономбанк» («ВЭБ») и организованный с её участием в Калининградской области Центр ГЧП.

Интерес представляет использование в стратегическом планировании и управлении как на региональном, так и на муниципальном уровнях власти инструмента *«проектов развития»*. Речь идет о направленности «проекта развития» соответственно на: решение стратегической для региона социально-экономической задачи; гарантирование эффекта устойчивости регионального развития в соответствующей сфере после завершения проекта; вовлечение в его разработку и реализацию всех сторон, заинтересованных в конечных результатах проектной деятельности; обеспечение структурно-субординированного характера целеполагания, реализации целей и контроля за ней; достижение эффекта осуществления проекта в целом, превышающего сумму эффектов выполнения его составляющих; организацию эффективного контроля выполнения проекта со стороны «стейкхолдеров» и устранение (смягчение) зависимости хода его выполнения от негативных воздействий внешней среды. В рамках «проектов развития» представляется возможной успешная реализация пакетов инвестиционных проектов комплексного развития региональной инфраструктуры (ныне же любые инфраструктурные проекты априори менее привлекательны, нежели быстрокупаемые финансовые и прочие «коммерческие») [1, с. 120]. Механизмы ГЧП как раз и являются основой подобных проектов и позволяют эффективно сочетать интересы государства и бизнеса.

Таким образом, можно заявлять, что «комплексная подготовка территории» будет завершена, если будут завершены работы по определению всей номенклатуры «проектов развития», будет завершён проектный расчёт их ресурсной базы, будет завершено равномерное распределение этих проектов по территории региона.

Авторы обратили внимание на то, что пик дискуссий по развитию промышленных зон пришелся на период до 2008 г. На сегодняшний день, по нашему мнению, данной теме уделяется незаслуженно мало внимания.

Можно как угодно относиться к концепции развития отдельных промышленных площадок, индустриальных зон, но то что полученные результаты существенно повышают качество экономического развития региона, на наш взгляд, не нуждается в дополнительных интерпретациях.

Как нам представляется, возможность подобного развития возникает при реализации комплексной подготовки территории с использованием формата «проекта развития» в рамках следующих проектных альтернатив:

– *развитие промышленной зоны в районе поселка Константиновка Гурьевского района Калининградской области;*

– *проект строительства авиационно-транспортного узла (хаба) на основе действующего аэропорта Храброво.*

Основными конкурентными преимуществами, к примеру, проекта «Индустриальный парк» – развитие промышленной зоны в районе поселка Константиновка Гурьевского района Калининградской области являются *географическое положение* (рядом с областным центром, основными транспортными узлами, в том числе водными), *обеспеченность трудовыми ресурсами, решённая пространственная организация* (выделенная земля в муниципальной собственности, кадастрированные земельные участки для инвестиционных проектов), *инженерная инфраструктура* (с подготовленной проектно-сметной документацией), *экономика окружения* (площадка имеет потенциал для развития строительной индустрии, на территории района расположен ряд крупнейших инфраструктурных объектов регионального значения и объекты жизнеобеспечения Калининграда, имеются места добычи полезных ископаемых и природных материалов. И последним основным аргументом подготовленности территории является наличие дополнительных льгот для инвесторов в рамках федерального закона об особой экономической зоне в Калининградской области [2, с. 115]. Более того, данное предложение не противоречит положениям нового проекта «Стратегии социально-экономического развития Калининградской области на средне- и долгосрочную перспективу» (Стратегии). В связи с исчерпанием ресурса свободных строительных площадок, обеспеченных для размещения крупных и средних промышленных объектов необходимой инфраструктурой, для дальнейшего развития промышленного сектора запланировано создание семи перспективных промышленных зон, двух технопарков и одного бизнес-

инкубатора при соответствующем обеспечении инфраструктурными объектами, сетями и коммуникациями [3, с. 178].

Кроме того, особую значимость проект создания индустриального парка принимает в свете событий, происходящих на федеральном уровне. Министерство экономики объявило о подготовке минимальных требований к инвестиционному климату регионов. В частности, главой Минэкономики заявлено о разработке ведомством «минимальных стандартов» для регионального инвестклимата – это первые стандарты такого рода. Типовой план улучшения инвестклимата в регионе ориентирован, исходя из текста, в основном не на институциональные реформы в регионах, а на «ручное» управление инвестклиматом командой губернатора. Упор в документе делается на *стимулирование частных инвестиций в создание технопарков и индустриальных парков*, в том числе прямыми дотациями из региональных бюджетов, на субсидирование регионом процентных ставок и госгарантий по инвестициям [4, с. 87].

Литература

1. Воротников, А. Проектирование развития транспортно-логистического комплекса конкретного региона: идеология региональных «проектов развития» и государственно-частного партнерства в действии / А. Воротников // Российский экономический журнал. – 2009. – № 7–8. – С. 120–123.

2. Министерство экономики Калининградской области [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.gov39.ru/investicionnaya-deyatelnost/promyshlennye-zony/> (дата обращения: 25.03.2012).

3. Стратегия социально-экономического развития Калининградской области на средне- и долгосрочную перспективу: проект [Электронный ресурс]. URL: <http://www.i-kaliningrad.ru/wp-content/uploads/2012/04/strategy-project.pdf> (дата обращения: 02.05.2012).

4. Минэкономики подправит регионам имидж// Коммерсантъ-Online. 25.01.2011 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/1573469> (дата обращения: 27.04.2012).

Оценка эффективности крупномасштабных инвестиционных проектов и их роль в социально-экономическом развитии региона

Царева С. В. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами,
e-mail: tsarevasv@mstu.edu.ru)

Abstract. In modern conditions arises the problem of evaluation of the effectiveness large-scale investment projects, because the criteria for this assessment are different for the participants who have different interests and functions.

В современных условиях развития национальной экономики отдельные ее субъекты (регионы) получают все большие возможности для осуществления инвестиционной деятельности. В инвестиционной сфере активизируются не только органы государственной власти для реализации своих задач, но и частные инвесторы, которые понимают, что без инвестиционных затрат в настоящем, нет устойчивого развития в будущем. Таким образом, и перед теми, и перед другими, встают проблемы оценки эффективности этих затрат, так как критерии оценки для них будут различны, ввиду разности задач, стоящих перед ними. Объектом экономической оценки в этом случае выступает инвестиционный проект, в рамках которого анализируются критерии эффективности для всех его участников.

Основываясь на классификации инвестиционных проектов по объему инвестиций к крупномасштабным относят проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную и экологическую ситуацию в регионе.

Теоретические и методические подходы оценки эффективности инвестиционных проектов достаточно хорошо проработаны и применяются на практике. Эффективность – это категория, отражающая соотношение затрат и результатов для всех участников проекта, исходя из их интересов [1]. Однако, открытым остается вопрос о том, какие критерии эффективности будут более приоритетными при отборе тех или иных проектов для финансирования. Особенно это относится к крупномасштабным проектам, так как из-за большого объема требуемых инвестиций, к их финансированию привлекаются различные группы инвесторов, преследующие разные цели и задачи.

В общем случае, обычно, оцениваются следующие виды эффективности: эффективность проекта в целом и эффективность участия в проекте.

При оценке эффективности проекта в целом, рассчитываются показатели общественной (социально-экономической) и коммерческой эффективности. Показатели общественной эффективности учитывают социально-

экономические последствия реализации проекта, в том числе для развития региона. Таким образом, именно показатели общественной эффективности, будут характеризовать проект, с точки зрения его региональной значимости. В основе этих показателей лежат внешние результаты, отражающие затраты и результаты в смежных отраслях экономики, экологические, социальные и другие экономические и внеэкономические эффекты. Показатели коммерческой эффективности характеризуют финансовую реализуемость проекта для различных его участников с учетом его затрат и будущих результатов. Эффективность участия определяется с целью проверки реализуемости проекта и заинтересованности всех его участников.

Для крупномасштабных проектов с точки зрения их влияние на социально-экономическое развитие региона наиболее значимая эффективность участия включает эффективность участия структур более высокого уровня по отношению к участникам инвестиционного проекта, в том числе: региональную и народнохозяйственную, отраслевую, бюджетную эффективность.

При расчете бюджетной эффективности проект оценивается, в первую очередь, не с точки зрения получения прибыли, а достижения максимального социально-экономического результата.

Критериями социальной эффективности проекта могут служить следующие показатели: социальный эффект, социальная, социально-экономическая и экономическая эффективность.

Социальный эффект определяется как экономическими или статистическими, так и социологическими показателями. Основной критерий такой оценки – повышение качества жизни населения в результате реализации инвестиционного проекта.

При расчете социального эффекта может использоваться коэффициент региональной полезности (C_{ru}) как определение отношений показателей социально-экономической обеспеченности РФ и рассматриваемого региона, который рассчитывается по формуле

$$C_{ru} = (P_s + P_l + L_p) \div 3,$$

где P_s – соотношение уровней обеспеченности в РФ и регионе предлагаемыми услугами в расчете на душу населения;

P_l – соотношение уровней обеспеченности в РФ и регионе инвестициями в основной капитал;

L_p – соотношение уровней цен в РФ и регионе на предлагаемую услугу в расчете на одну операцию.

Показатели социальной эффективности дают представление о количественной стороне достигнутых социальных целей, ради которых социальный инвестиционный проект разрабатывался и осуществлялся: возникновение дополнительных социальных услуг, изменение индекса потребительских цен, обеспеченности жильем, уменьшение безработицы, увеличение рождаемости и снижение смертности [2]. В качестве базового показателя при оценке социальной эффективности инвестиционного проекта выступает индикатор социальной эффективности (SE), который рассчитывается по формуле

$$SE = \sum_{n=1}^{10} (ISE_n \times W_n)$$

где SE – индикатор социальной эффективности;

ISE_n – значение показателя социальной эффективности по соответствующей группе;

W_n – вес (значимость) показателя;

n – порядковый номер группы показателя социальной эффективности.

Группы показателей социальной эффективности, вес группы и значение показателя определяются экспертно в зависимости от масштабности и направленности инвестиционного проекта. В общем случае в качестве рекомендованных, могут быть предложены следующие группы показателей:

1. Соответствие цели инвестиционного проекта приоритетам, целям и стратегии социально-экономического развития региона.
2. Уровень обеспеченности услугами до и после реализации инвестиционного проекта.
3. Степень обеспеченности финансовыми средствами на момент возможного включения в адресную инвестиционную программу региона.
4. Отрасль, к которой принадлежит социальная проблема, решаемая инвестиционным проектом.
5. Увеличение рабочих мест при реализации инвестиционного проекта к численности занятых в экономике региона.
6. Сроки ввода объекта в эксплуатацию.
7. Реализация принципов софинансирования.
8. Состояние завершенности объекта.
9. Население, использующее результаты инвестиционного проекта.
10. Влияние на качество услуг в результате реализации проекта.

Показатели социально-экономической эффективности определяются после оценки социального эффекта. К ним могут быть отнесены: увеличение физического объема услуги, уменьшение стоимостной оценки услуги, снижение текущих затрат организаций социальной сферы, снижение выплат по безработице и другие.

Экономическая эффективность социальных инвестиций основывается на минимизации затрат по их разработке и осуществлению. В российской и зарубежной практике при оценке экономической эффективности инвестиционных проектов принято применять статические и динамические методы, каждый из которых имеет свои положительные и отрицательные черты.

Статические методы не учитывают временную стоимость денег, поэтому не могут лежать в основе принятия инвестиционного решения при реализации долгосрочных проектов.

В случае с крупномасштабными проектами при оценке их эффективности наибольшее внимание уделяется динамическим показателям оценки. Их роль возрастает при выборе одного проекта из ряда альтернативных. К таким критериям относятся: чистая текущая стоимость (NPV), характеризующая прибыльность проекта; индекс рентабельности (PI), характеризующий отдачу каждого инвестированного рубля; внутренняя норма доходности (IRR), показывающая предельный уровень затрат по проекту и дисконтированный срок окупаемости (DPP), определяющий период полного возврата капитальных вложений инвестора. Однако, существующие методики не предлагают единого решения проблематики выбора. В каждом конкретном случае инвестор самостоятельно выбирает приоритетный критерий для принятия решения о реализации проекта.

Таким образом, в основе принятия любого инвестиционного решения должен лежать анализ эффективности проекта. Для крупномасштабных инвестиционных проектов особую роль в анализе приобретает расчет показателей не только экономической, но и социальной эффективности.

Литература

1. Брыкин, И. М. Оценка, выбор и анализ инвестиционных проектов / И. М. Брыкин, А. В. Беклемишев. – М. : Международная Медиа Группа, 2011. – 45 с.
2. Дасковский, В. Б. Об оценке эффективности инвестиций / В. Б. Дасковский, В. А. Киселев // Экономист. – 2010. – № 3. – С. 45–51.

***«ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО
РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ»***

Стратегия развития корпоративных предпринимательских структур в сетевой розничной торговле

Белянский Е. Ю. (г. Калининград, ФГБОУ ВПО «КГТУ», соискатель кафедры управления производством, e-mail: sedlynx@yahoo.com)

Abstract. The questions of main strategic challenges, which retailing companies face during the market consolidation, are considered in the article. The market consolidation brings both threats and new opportunities for the development of the retailing business, and the task of management here is to make efficient managerial decisions from all the risks. The authors consider retail's market consolidation together with three main business horizons. The balanced development on every horizon can help provide stable growth of the company and its success in the process of consolidation.

По итогам 2011 г. сетевые розничные компании будут формировать почти треть розничного объема продаж в России. Это значит, что наша экономика по данному показателю вплотную приблизилась к уровню стран Восточной и Южной Европы и даже опережает некоторые из них. Таким образом, сетевая розница окончательно утвердилась как важная часть современной российской экономики, оказывающей заметное влияние на смежные отрасли.

Как всегда бывает в быстрорастущих отраслях, в розничной торговле в течение 2000-х гг. (особенно в их второй половине) сформировались крупные бизнес-структуры, нацеленные на получение прибыли на потребительском рынке – корпоративные предпринимательские структуры.

Большинство таких корпоративных предпринимательских структур тратят много усилий и ресурсов на обеспечение роста. При этом сделать рост сбалансированным и прибыльным удастся далеко не всегда и не всем. Чтобы добиться устойчивого роста, менеджмент должен уделять внимание трем горизонтам деятельности компании: текущему бизнесу, новым предприятиям, готовым к вводу в строй, и проектам, которые разрабатываются на будущее [1, с. 35].

На каждом из уровней перед менеджерами встают особые задачи, но для успешного роста нужно решать их одновременно и взаимосвязанно. Основные источники прибыли компании сконцентрированы на первом уровне. В сфере розничной торговли это предприятия с надежной, хорошо зарекомендовавшей себя концепцией. На втором уровне речь идет о новых

многообещающих форматах, которые с большей вероятностью будут генерировать прибыль уже в краткосрочном периоде, а в среднесрочном периоде – от 2 до 4 лет – она может стать весьма существенной. Третий уровень – прямо противоположный первому. На нем решается будущее компании, здесь закладываются основы развития компании и отрабатываются будущие проекты. Обычно прибыль от них становится заметной в консолидированных доходах компании не раньше, чем через 4–5 лет. Розничные компании на этом уровне своей деятельности запускают пилотные проекты, например, рассматривают варианты выходы на новые высокорискованные рынки.

Однако было бы упрощением рассматривать стратегическое управление корпоративными предпринимательскими структурами только в контексте горизонтов развития конкретной компании, вне связи с процессами, протекающими на рынке. Одна из основных характеристик российской экономики в целом и рынка ритейла в частности – это возрастающее значение сделок по слиянию и поглощению (M&A).

Итоги российского рынка слияний и поглощений в 2011 г., рассчитанные по методике информационного агентства АК&М, оказались весьма впечатляющими. За год было совершено сделок на общую сумму \$ 76 183,5 млн, что на 22,5 % больше, чем в 2010 г. (\$ 62 174,9 млн). С учетом курсовых разниц прирост несколько ниже – 18,5%. Тем не менее, это очень высокий показатель, в два с лишним раза превышающий общемировые темпы прироста рынка M&A (7 % в 2011 г., по данным Ernst&Young) [2, с. 59].

Сетевая розничная торговля занимает второе место по числу сделок на всем рынке M&A в 2011 г.: 51 сделка или 8,3 % от объема рынка по числу сделок.

Выделяют четыре стадии консолидации рынка: начальная стадия (создание нового рынка, появление первых игроков), стадия роста (начало консолидационных процессов, большое число небольших сделок, которые постепенно становятся крупнее), стадия специализации (количество игроков на рынке невелико, но их размер существенен, сделок по M&A становится меньше, но их сумма растет) и стадия равновесия и альянсов (на рынке несколько очень крупных компаний, сделки M&A крайне редки) [3, с. 76].

Для разработки стратегических действий корпоративных предпринимательских структур в розничной торговле с учетом динамики развития

рынка слияний и поглощений разработана матрица консолидации сетевой розничной торговли (табл. 1).

Сочетание горизонтов развития бизнеса со стадией консолидации, на которой находится рынок, поможет менеджменту компаний сформулировать корпоративную стратегию с учетом рыночного окружения и прогноза его трансформации. Это, в свою очередь, обеспечит сочетание внутренней среды компании с внешними факторами и позволит принять стратегические решения, основываясь на которых, компания сможет следовать основному отраслевому тренду.

Таблица 1

**Матрица консолидации корпоративных
предпринимательских структур в сетевой розничной торговле**

	Текущий бизнес	Проекты, готовые к вводу	Проекты на будущее
Начальная стадия консолидации	Появление новой компании в новой отрасли, неограниченное поле для творчества		
Стадия роста консолидации	Укрепление рыночной позиции, максимизация доходов	Поглощения более мелких игроков, приобретение новых профильных активов	
Стадия специализации консолидации	Совершенствование бизнес-процессов и маркетингового послания, максимизация прибыли	Выход на новые рынки с действующими проектами, запуск новых проектов на старых рынках	Слияния и поглощения, создание опционов и долгосрочных проектов развития
Стадия равновесия консолидации и альянсов	Стратегия операционного совершенства, глобальный подход	Выход на новые рынки с новыми проектами, приобретение непрофильных активов	Реструктуризация бизнеса, выведение бизнес-единиц самостоятельный бизнес

Сочетание горизонтов развития бизнеса со стадией консолидации, на которой находится рынок, поможет менеджменту компаний сформулировать корпоративную стратегию с учетом рыночного окружения и прогноза его трансформации. Это, в свою очередь, обеспечит сочетание внутренней среды компании с внешними факторами и позволит принять

стратегические решения, основываясь на которых, компания сможет следовать основному отраслевому тренду.

Деление, представленное в таблице, отчасти условно. В реальной жизни границы между стадиями консолидации, как и горизонтами развития, могут корректироваться. Следовательно, подходы и стратегии также могут приобретать иной вид. Однако общие представленные подходы останутся неизменными. Задача менеджмента – грамотно их интерпретировать и реализовать.

Отечественный рынок сетевой розничной торговли находится в стадии роста консолидации. На этой стадии увеличение размера делает основную деятельность компании более эффективной, позволяет распределить постоянные издержки и приносит прибыль. Основа роста на этой стадии – слияния, глобализация, объединение торговых марок и расширение рынка.

Особенность российского ритейла заключается в том, что стадия роста для данного рынка завершится в среднесрочной перспективе. Можно сказать, российская розница находится в финальной части этой стадии. Временная отсрочка, которую принес экономический кризис, рано или поздно закончится. А тогда следующая стадия – стадия специализации – принесет уже новые особенности. В такой ситуации для сетевой розничной компании важно реализовать все возможности уходящей стадии роста и подготовиться к конкурентной борьбе на стадии специализации.

Литература

1. McLaughlin, K. Формула успеха розничной компании / К. McLaughlin, St. Coyles, S. Bryant // Вестн. McKinsey. Специальный выпуск. – 2004. – № 1.
2. АК&М. <http://www.akm.ru/rus/ma/stat/2011/12.htm>
3. Динз, Г. К победе через слияния. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу / Г. Динз, Ф. Крюгер, С. Зайзель. – М. : Альпина-Бизнесбукс, 2004.

Основные тенденции в развитии принципов саморегулирования в системе устойчивого природопользования

Богачев В. Ф. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ» кафедра экономики,
e-mail: vic-bogachev@mail.ru)

Аннотация. В статье рассматривается проблема развития принципов саморегулирования в системе управления промышленным рыболовством с целью децентрализации процесса принятия решений.

Abstract. The article considers the problem of the development of principles of self-regulation in the system of management of industrial fishing with the purpose of decentralizing the decision-making process.

В работах отечественных и зарубежных ученых в последние годы обсуждается необходимость более широкого использования в рыболовстве принципов саморегулирования и передачи части функций управления на места. Системы саморегулирования могут быть созданы как на уровне объединений прибрежного рыболовства, так и объединений крупных судов, ведущих промысел за пределами 50-и миль, и даже в границах промыслового бассейна. Начался поиск не только способов правового оформления систем саморегулирования, но и путей поддержки их в долгосрочной перспективе.

К. Фольке и Ф. Беркес видят основные задачи саморегулирования в том, чтобы сделать институциональные нормы более разнообразными и учитывающими взаимосвязи естественных и социальных систем. Это позволит сделать управление более гибким для реагирования на участившиеся «возмущения» морских экосистем [4]. Такое управление, по мнению исследователей, более всего свойственно специфике рыболовства, поскольку позволяет преодолеть проблемы, обусловленные излишней централизацией системы принятия управленческих решений. При нем сами рыбаки смогут разрешать конфликты, наладить контроль промысловой деятельности и сдачи уловов на берегу, воспрепятствовать перегрузке уловов в море на другие суда, а также значительно снизить затраты, связанные с внедрением сложных систем контроля или с практикой постоянного размещения наблюдателей на каждом судне.

Пересматривается и отношение к философии и формам собственности на ресурсы и объекты природы, в частности, таким как побережья водоемов, ВБР, ассимиляционная емкость экосистем и т. д. Таким образом формируется новая природоохранная модель управления.

Однако на пути к обретению квотами нового правового статуса уже появляются препятствия со стороны тех, кто строит благополучие на приватизации рыбопромысловой ренты. Поэтому в рамках формирования концепции устойчивого рыболовства ведется активный поиск новой философии регулирования пользования ВБР в ИЭЗ, которая более всего соответствовала бы задаче сбережения их для будущих поколений.

Моря, морские экосистемы и прилегающие к ним прибрежные регионы представляют собой единое целое и являются важнейшими компонентами глобальной системы жизнеобеспечения. С незапамятных времен миллионы людей на побережьях морей связывают свою жизнь с рыбными промыслами.

Однако с ростом народонаселения и спроса на рыбопродукты, с развитием научно-технического прогресса практика стала давать все больше подтверждений, что запасы ВБР в открытых морях так же, как и во внутренних водоемах, подвержены истощению. Этому способствовало внедрение новых высокопроизводительных технологий промысла с использованием не только мощных промысловых судов, но и рефрижераторного флота, судов-фабрик по переработке сырья в местах добычи, сонаров для слежения за косяками рыб и т. д. Научно-технические достижения позволили менее чем за полвека увеличить улов океанической рыбы с 19 млн т (1950 г.) до максимальной отметки – 86,3 млн т (1997 г.), т. е. в 4,5 раза. При этом темпы роста добычи ВБР вдвое превысили темпы демографического роста населения за тот же период. Морское рыболовство существенно повысило свою роль в обеспечении населения продуктами питания; среднемировой уровень потребления рыбопродуктов в расчете на душу за год поднялся с 8 до 15 кг [1].

Уже в начале 1970-х гг. появились оценки, ориентированные на предельные возможности океанического промысла. В качестве предела назывался уровень суммарного улова в 250 млн т. Но перелов ВБР наступил при ежегодном улове в 80–85 млн т. В конце XX в. даже такой уровень добычи вызвал истощение или близкое к этому состояние у примерно 2/3 запасов от общего числа основных объектов промысла. Ученые признали, что максимальная продукция, которую может изымать промысел в Мировом океане в начале XXI века, не может превышать 85 млн т [2].

Таким образом, спустя сто лет после упомянутого выше заявления Томаса Гексли у другого естествоиспытателя, американца Дугласа Фоя

появились основания сделать следующее заявление относительно морского рыболовства: «Имея такое большое количество мощных судов и устройств для отыскания рыбы, мы способны выловить ее всю, что и делаем» [1, с. 96].

Поскольку растущая потребность человека в рыбопродуктах уже не могла удовлетворяться за счет промысла, стали приниматься меры к искусственному разведению ВБР, в результате чего объемы аква- и марикультуры возросли с 13 млн т. в 1990 г. до 39,8 млн т. в 2002 г.

Но возможности развития аква- и марикультуры также ограничены, так как требуют значительных инвестиций и наносят вред окружающей среде из-за концентрации в местах рыборазведения различных отходов. Поэтому поиск путей неистощительного использования освоенных ранее запасов ВБР и дальнейшее вовлечение в промысел слабо используемых или неиспользуемых видов продолжает рассматриваться как приоритетная задача обеспечения продовольственной безопасности.

Вместе с ростом признаков истощения ВБР в Мировом океане принцип открытого рыболовства перестал соответствовать новым реалиям. Стали нарастать случаи межгосударственных конфликтов за обладание ресурсами. За период с 1945 г. до 1980 г. были зафиксированы более тысячи конфликтов на почве рыболовства [3]. В их основе лежали попытки ряда стран ограничить или прекратить доступ иностранных судов к добыче ВБР вблизи своих берегов. Все большее число стран в одностороннем порядке стали расширять свои притязания на право контроля добычи рыбы в прибрежных зонах и требовали пересмотра международных правил рыболовства.

Ко времени принятия ООН Конвенции по морскому праву (декабрь 1982 г.), закрепившей передачу 200-мильных зон под национальную юрисдикцию, многие страны в той или иной форме уже распространили свой суверенитет в прибрежных морях в пределах от 12 до 200 миль. Так что Конвенция ООН стала лишь юридической формой констатации состоявшегося ограничения свободного доступа иностранных судов к ВБР в ИЭЗ.

Под патронаж прибрежных государств перешли зоны промысла, где добывалось 95 % мирового улова. И хотя основные мотивации для решений ООН носили природоохранный характер (повышение уровня контроля использования ВБР прибрежными странами), не менее важными были геополитические доводы – вытеснить из Мирового океана советский флот, который к началу 1970-х гг. присутствовал практически во всех прибрежных морях.

С юридической точки зрения решения ООН по морскому праву не привели к передаче прибрежным государствам прав собственности на ВБР. Речь шла о суверенизации прав на ресурсы и исключительных правах в отношении их эксплуатации в ИЭЗ. Однако объем полномочий, вытекающий из конвенционных формул «суверенные» и «исключительные» права, был достаточным, чтобы вызвать глубокие экономические последствия в рыболовстве. Прибрежные страны, по сути, получили возможность в своих интересах использовать право владения, пользования и распоряжения ВБР в ИЭЗ.

Важнейшим элементом процесса ограничения доступа иностранных судов к эксплуатации ВБР в ИЭЗ стали политические, правовые и экономические правила, устанавливаемые самими прибрежными государствами. Они стали требовать компенсацию (в денежной форме, в виде передачи части улова, оборудования, технологий, предоставления флота в аренду или строительства предприятий береговой инфраструктуры и т. д.) за предоставление права пользования ВБР в своей экономзоне [3]. Однако унифицированная практика долговременного закрепления промысловых участков в ИЭЗ до сих пор не сложилась. Прибрежные страны постоянно меняют ставки платежей, объемы переводимых прибылей, правила вывоза капитала, продукции и получения квот на вылов и т. д. Все это оказывает негативное влияние на деятельность смешанных компаний.

В настоящее время разрыв между спросом и предложением на рыбопродукты в мире оценивается в 10 млн т, что составляет 1/10 общего мирового улова, и продолжает расти. Поэтому наряду с межгосударственными конфликтами обостряются конфликты и в национальных границах, в частности, между различными видами добычи (к примеру, рекреационное и коммерческое рыболовство); видами коммерческого рыболовства (промысел супермощными судами и малое рыболовство); типами судов; собственными и иностранными рыбаками в ИЭЗ; рыбаками, переработчиками сырья и другими представителями рыбохозяйственной инфраструктуры; рыболовством и видами хозяйственной деятельности, не имеющими отношения к рыбным промыслам, и т. д.

Сложившаяся ситуация требует совершенствования не только международной практики регулирования рыболовства в Мировом океане и методов защиты национальных интересов, но и способов устранения причин разного рода конфликтов в национальных границах

Литература

1. Браун, Л. Р. Экоэкономика. Как создать экономику, оберегающую планету / Л. Р. Браун. – М. : Изд-во ВЕСЬ МИР, 2003.
2. Котенев, Б. Н. Экосистемная стратегия оценки биоресурсов Мирового океана: мировой вылов и резервы сырьевой базы / Б. Н. Котенев // Сб. «Мировой океан: использование биологических ресурсов». – М., 2001. – Вып. 2.
3. Войтоловский, Г. К. Стратегия рыболовства / Г. К. Войтоловский. – М. : ВО Агропромиздат, 1988.
4. Folke, C. Mechanisms that link property rights to ecological systems / C. Folke, F. Berkes // In: Property Rights and the Environment: Social and Ecological Issues. – Washington, DC : Beijer International Institute of Ecological Economics and the World Bank, 1995.

Методологический подход к формированию механизма управления инновационным развитием экономики регионов Севера

Жаров В. С. (г. Анапиты, ИЭП КНЦ РАН, КФ ПетрГУ, кафедра экономической теории и финансов, e-mail: zharov_vs@mail.ru)

Abstract. Examines theoretical and methodological problems of formation of mechanism of innovative development of the economy of regions of the North. To the formation of regional innovation system in each region, is a subject of the Federation, its primary objective and will be managing the innovation process.

Существует ярко выраженная оторванность теорий инновационного регионального роста от условий функционирования экономики регионов-субъектов Федерации. С одной стороны, под регионом в таких теориях подразумевается определенная территория различного масштаба, которая может быть частью какой-либо страны (и необязательно являться ее административной единицей), а может включать и части различных стран. С другой стороны, нет единой теории инновационного регионального роста, а существуют различные школы регионалистики – американская, британская и скандинавская. По-нашему мнению, для условий функционирования российской экономики наиболее близки взгляды видных представителей скандинавской школы (Б. Асхайма и А. Изаксена, А. Андерсена и Дж. Манцинена) по изучению в рамках теории региональных инновационных систем процессов распространения «знания» как одного из видов ресурсов, существенно влияющих на темпы регионального экономического роста. Однако при этом возникает ряд вопросов. Во-первых, что понимать под региональной инновационной системой (РИС) применительно к экономике России? Может и должна ли формироваться РИС в субъектах Федерации? Во-вторых, какие знания являются определяющими для формирования инновационной экономики регионов? Кто должен поддерживать их развитие, в том числе обеспечивать финансирование – федеральный Центр, субъекты Федерации, муниципалитеты? Каков алгоритм распространения знаний?

Для решения этих и подобных им вопросов нужна, по-нашему мнению, разработка единой методологии формирования, функционирования и развития РИС, которая прежде всего должна позволить выделять их типы, а также определять условия и факторы их системной организации.

По-нашему мнению, в условиях функционирования российской экономики РИС должна формироваться в каждом регионе-субъекте Федерации как типе региона, имеющем все рычаги административного управления.

При этом необходимо отметить, что такая РИС будет иметь двойственный характер. Во-первых, она является частью национальной инновационной системы (НИС), поэтому должна обеспечивать проведение государством своей инновационной политики на территории субъекта Федерации, в том числе и по организации и развитию различного рода инновационных центров федерального уровня. Во-вторых, РИС является подсистемой социально-экономической системы региона и поэтому должна обеспечивать инновационное сбалансированное развитие всех ее элементов. Таким образом, часть элементов РИС будет одновременно реализовывать проведение и федеральной инновационной политики и инновационной политики каждого конкретного региона. При этом, по-нашему мнению, основной задачей функционирования и развития такой РИС должно быть *управление* процессом инновационного развития экономики субъекта Федерации. Для этого в зависимости от инновационного потенциала региона, определяемого его спецификой, должен выявляться тип инновационной стратегии развития. Затем должны формулироваться цели такого развития, хотя бы вначале на среднесрочный период (до пяти лет) в процессе выполнения трехстадиального прогнозирования (исследовательская, нормативная и программная стадии), что в конечном счете и позволит разрабатывать конкретную, специфическую для каждого региона стратегию инновационного развития и далее на ее основе программу конкретных действий, в том числе по реализации соответствующих региональных программ. Для мониторинга реализации стратегии и программ желательно осуществление индикативного планирования.

Реализации предлагаемого методологического подхода препятствует ряд проблем концептуально-практического характера.

Во-первых, это несовершенство российского федерализма с точки зрения распределения и перераспределения налоговых потоков для формирования бюджетов соответствующих уровней и связанного с этим отсутствия стимулов у регионов (в том числе и у муниципалитетов) для развития базы налогообложения на соответствующей территории. Если бы эта проблема решилась хотя бы частично-не изымать у регионов дополнительный объем налогов, поступающих в федеральный бюджет, который возникает за счет интенсификации инновационной деятельности, то тогда у субъектов Федерации появилась бы дополнительная возможность финансирования собственной инновационной деятельности, в том числе по инновационному развитию малого бизнеса. Дело в том, что уменьшение доли

материальных затрат в структуре стоимости промышленной продукции в результате технологических и технических инноваций приводит к увеличению доли добавленной стоимости, а значит и налога на добавленную стоимость с каждой единицы реализованной продукции.

В российском бухгалтерском учете добавленная стоимость продукции предприятий разделяется на амортизационные отчисления, заработную плату, страховые взносы в социальные внебюджетные фонды, прочие расходы и прибыль от реализации продукции. Соответственно процентное увеличение доли добавленной стоимости приводит к еще большему процентному увеличению отдельных ее составляющих, что существенно повышает размер налога на прибыль от продаж, НДС и страховых взносов с каждой единицы реализованной продукции.

Во-вторых, это повсеместное отсутствие в органах власти и управления регионов-субъектов Федерации достаточного количества инновационно мыслящих специалистов, что касается прежде всего региональной управленческой элиты, в том числе и уровня губернаторов. Эта проблема не позволяет большинству регионов хотя бы начать работу по реформированию своей системы управления в направлении перехода на инновационный путь развития. С ней тесно связана и проблема подготовки и переподготовки квалифицированных кадров для экономики регионов. Дело в том, что неразвитость методологии регионального экономического прогнозирования в условиях рыночной деятельности не позволяет разрабатывать систему прогнозирования обеспечения регионов специалистами необходимого уровня подготовки и квалификации на всех уровнях профессионального образования даже на период до пяти лет.

Третья проблема имеет общенациональный характер, которая в конечном счете и не позволяет, несмотря на провозглашенный федеральным центром переход экономики России к модернизации и инновационному развитию, достигать в этом направлении существенных успехов. Это проблема отсутствия более-менее приемлемого уровня конкуренции в различных сферах бизнеса, причем не только среди крупных фирм в ведущих отраслях экономики, но даже и на муниципальном уровне. По-нашему мнению, желательное развитие конкуренции – длительный процесс, который может в условиях России составить десятки лет. Соответственно должен быть первоначальный толчок для ускорения этого процесса и совершить его должно государство через реализацию политики «кнута» и «пряника».

Необходимые условия эффективности системы регионального управления инновационной деятельностью

Иванова М. В. (з. Апатиты Кольский филиал ФГБОУ ВПО «Петрозаводский государственный университет» кафедра бизнес-информатики)

Abstract. Most scientists consider the regional level to be one of the most receptive to innovations. The innovative region development requires congruence of interests in the Federation, its subjects and business. The main questions to be solved in the frames of the governmental regional innovative activities are outlined in the work. Relevant cooperation of all the participants in the innovation process will allow to form the effective system of regional innovative activity in management.

Императивом эффективности системы регионального управления инновационной деятельностью является соблюдение согласованности интересов Федерации, региона и бизнеса, что обеспечит реализацию национальной и собственно региональной инновационной политики.

Согласованность интересов Федерации и региона предполагает необходимость адаптации национальной инновационной системы к созданию условий обеспечения национальных инновационных приоритетов с одной стороны, а с другой региональных. В силу того, что система регионального управления определяется иерархией государственного управления и функционирует одновременно на федеральном и региональном уровне, то соответственно ключевым моментом, формирующим и определяющим ее внешнюю среду, является поле действия государственных законов и норм. Реализация новых направлений развития обуславливает необходимость формирования комплексной государственной инновационной политики. В рамках данной политики должны быть определены приоритеты по уровням государственного управления и выделена государственная региональная инновационная политика. Поскольку регион является частью и активным, чувствительным элементом национальных решений, то построение и функционирование его системы регионального управления инновационной деятельностью напрямую зависит от особенностей формирования и функционирования национальной инновационной системы, соответственно, все ее проблемы и ограничения, проявляются на уровне субъекта Федерации.

Согласованность инновационных интересов проявляется в возможности реализации подходов к инновационному развитию на национальном, региональном и корпоративном уровнях. В современной отечественной ли-

тературе доминирует несколько подходов к инновационным изменениям в экономике: отраслевой, институционально-функциональный, социальный. На каком уровне (макро-, мезо- или микро) наиболее эффективна реализация данных подходов? Необходимо расставить приоритеты исходя из компетенций участников экономического процесса. *Согласование интересов* в рамках представленных подходов заключается в определении (или понимании) роли государства, региона и бизнеса в их реализации, точек их пересечения и меры ответственности. Это позволит выявить целевые приоритеты системы регионального управления инновационной деятельностью.

В рамках *отраслевого подхода* инновационные преобразования связываются с изменениями в отраслевой структуре производства, в пользу высокотехнологичных отраслей. Результаты анализа инновационного контура России позволили выявить, что в основе экономики страны преобладает сырьевой сектор, который занимает ведущее положение в экспорте страны, в формировании ее валютных бюджетных ресурсов. Реализация отраслевого подхода возможна на национальном и корпоративном уровнях, регион не имеет фактических рычагов влияния на отраслевую структуру своей экономики, особенно это касается ресурсных регионов. Крупные ресурсодобывающие предприятия будут доминировать или до полной исчерпаемости самих ресурсов или до глобального падения спроса на ресурсы. Однако предприятия являются основой экономики регионов и одним из основных элементов его инновационной системы. Это требует согласования интересов бизнеса и региона, чьи природные ресурсы, инфраструктуру и трудовой потенциал он использует, по вопросам развития инновационного предпринимательства и социальных инноваций.

Институционально-функциональный подход, предполагает формирование системы необходимого круга эффективно действующих институтов и субъектов инновационной политики. Это институты, способные в совокупности обеспечить всю цепочку инновационного цикла от фундаментальной науки до производства новых товаров и услуг. На региональном уровне институционально-функциональный подход будет реализован на основе согласования инновационных интересов между федерацией и регионом по поводу формирования региональных институтов и инструментов инновационного развития.

Реализация данного подхода имеет множество различных путей. Например, в современных работах по теории инноваций, где анализируются свойства и новые тенденции, в той или иной форме нашедшие отражение во взаимодействии государства, науки и бизнеса и оформившиеся в виде концепции «тройной спирали» или модели стратегических инновационных сетей. Основным тезис теории «тройной спирали» заключается в том, что в системе инновационного развития доминирующее положение начинают занимать институты, ответственные за создание нового знания [1]. Причиной столь важного преобразования послужила логика развития науки, рождающей все больше синтетических направлений, которые включают как фундаментальные, так и прикладные исследования междисциплинарного характера и разработки. В этих областях наблюдается образование «кластеров», формирующих будущий потенциал инновационного развития (био- и нанотехнологии, информационные технологии), а связи между учеными, технологами и пользователями становятся качественно другими, так же, как и функции, выполняемые отдельными участниками. Оценка состояния основных субъектов инновационной системы в России и инструментов, используемых правительством для налаживания связей между ними, позволяет сделать вывод, что пока существуют и развиваются только «двойные», а не «тройные спирали» отношений, где доминирующую роль играет государство (государство – государственный сектор науки, государство – сырьевые отрасли промышленности, государство – остальной бизнес, наука – бизнес). Поэтому важным условием формирования современной инновационной системы является трансформация способов и моделей самой государственной деятельности. Согласование интересов позволит наладить необходимые связи между разрозненными субъектами инновационной деятельности путем формирования новых институтов, центрированных на реализацию системы регионального управления инновационной деятельности.

Социальный подход. В рамках данного подхода формируются социальные предпосылки инновационной экономики. Важность данного подхода исходит из следующей предпосылки: новый технологический уклад зарождается, когда в экономической структуре еще доминирует предшествующий, и его развитие сдерживается неблагоприятной технологической и социально-экономической средой. В рамках данного подхода речь идет

о создании социальной среды для расширенного воспроизводства человеческого капитала как основного фактора инновационного развития.

Реализация рассмотренных подходов к инновационным изменениям в экономике возможна на основе согласованной государственной инновационной политики на федеральном и региональном уровне/ Формирование системы регионального управления инновационной деятельностью требует нового подхода к организации управления социально-экономическим развитием на уровне субъекта Федерации, реализация которого возможна на основе региональной инновационной системы Система целеполагания является отправной точкой формирования «новой модели РИС – управления», в ее основе лежит определение целей регионального развития, иными словами определение того, что будет «производить» региональная власть. При этом пространство общих целей формируется не объединением, а пересечением пространств целеполагания всех участников регионального развития.

Все рассмотренные выше проблемы проявляются при функционировании РИС. Отсутствие государственной (инновационной) региональной политики обуславливает отсутствие определенности в разграничении полномочий между органами власти по вопросам инновационного развития, смещение социально-экономических элементов региональных и национальных экономических систем. В результате барьеры, препятствующие формированию РИС, отражаются:

- в нечеткости определения понятий, очень часто происходит подмена понятий НИС и РИС,
- неоднозначности по уровню управляемости, не понятно, кто управляет РИС, государство, регион или же корпоративные структуры;
- размытости целей задач, в результате не ясно, решение каких именно задач возложено на РИС, общенациональных или региональных;
- в преобладании федеральной собственности, так элементы РИС, преимущественно находятся в собственности федерации и/или частного бизнеса. По оценкам экспертов более 70 % организаций сектора исследований и разработок находятся в собственности государства.

В настоящее время в России выделяют наиболее активные субъекты РФ в области формирования региональных инновационных систем, такие как Томская, Новосибирская области, Республика Татарстан, но их активность

обусловлена исторически сложившейся спецификой экономических ресурсов и научно-образовательных ресурсов, предмет деятельности которых, сегодня позиционируется как приоритетные направления национальной экономической политики в области биотехнологий, нефтегазохимической отрасли, фармацевтической и т. п. [2]. Создаются также локальные инновационные системы в рамках пилотных проектов, таких как Сколково, ОЭЗ.

Таким образом, ни одна из рассмотренных региональных инновационных систем не является собственно региональной, подчиненной субъекту Федерации, что является следствием разобщенности интересов инновационного развития.

Реализация инновационных интересов региона требует создания индивидуальной системы регионального управления инновационной деятельностью генерирующей инновационные отношения, адекватные задачам развития конкретного региона. Только на местах можно четко определиться с тем, что нужно делать, чтобы сформировать интерес предпринимателей к инновациям, развивать венчурное направление финансирования в экономике, определить наиболее перспективные точки ее инновационного развития.

Литература

1. Дежина, И., Киселева, В. «Тройная спираль» в инновационной системе России / И. Дежина, В. Киселева // *Вопр. экономики.* – 2007. – № 12. – С. 123–135.

2. Стратегия – 2020: Новая модель роста – новая социальная политика: Промежуточный доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://www.kommersant.ru/Docs/2011/2011d153-doklad.pdf>

Образование как фактор устойчивого развития экономических систем Севера и Арктики

Меньших Н. Г.¹, Цукерман В. А.²

¹(г. Апатиты, ФГБУН ИЭП КНЦ РАН, отдел промышленной и инновационной политики)

²(г. Апатиты, ФГБУН ИЭП КНЦ РАН, отдел промышленной и инновационной политики, e-mail: tsukerman@iep.kolasc.net.ru)

Abstract. In work the special place of education in achievement of a sustainable development of economic system is shown. A number of problems is defined and concrete solutions in the educational sphere for a sustainable development of economic systems of the North and the Arctic are proposed.

Достижение устойчивого развития экономических систем – одна из наиболее актуальных проблем, стоящих перед регионами. Цель – обеспечить экономический подъем и одновременно защитить ресурсную базу и окружающую среду с учетом интересов будущих поколений. Устойчивость экономического развития представляет собой такое состояние экономики, при котором поддерживается стабильность выходных параметров развития производственных, социальных и экономических показателей.

Распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р утверждена Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 г. «Инновационная Россия – 2020»¹. Особое место в достижении устойчивого развития занимает такой фактор как образование.

В работе приведены конкретные предложения по подготовке и переподготовке кадров для субъектов инновационной деятельности. Определяющим принципом для устойчивого развития Севера и Арктики должна быть интеграция науки и образования, которая базируется на трех составляющих:

– экономическая основа представляет объединение ресурсов и механизмов научного и образовательного комплексов для получения народнохозяйственного и коммерческого эффектов;

¹ Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия – 2020». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/gov/results/17449/>, 2011

– структурная основа предполагает организационную интеграцию научных организаций и образовательных учреждений в единые научно-образовательные комплексы с целью оптимизации структуры науки и образования;

– инновационная основа обеспечивает интеграцию инновационных потенциалов сферы науки и образования с целью активизации инновационной деятельности в северных регионах.

Показана необходимость совершенствования региональной системы подготовки кадров высшей квалификации. Сформулированы конкретные предложения по формированию региональных систем, проведение которых требует дополнительных исследований с учетом расширения бюджетной самостоятельности регионов и муниципальных образований.

Сформулированы конкретные предложения по повышению качества образования и подготовки специалистов необходимо инициировать реализацию следующих направлений, которые должны содействовать обеспечению повышения качества подготовки специалистов с учетом Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации»², в том числе:

- обеспечение стабильного, минимально достаточного финансирования;
- повышение зарплаты преподавателей;
- модернизация материально-технической базы;
- формирование современной информационной среды;
- создание условий для экономического роста в реальных секторах производства;
- обновление учебников и учебных пособий;
- пересмотр образовательных стандартов и программ и др.

Для повышения качества образования и подготовки специалистов учреждениям высшего профессионального образования необходимо активизировать различные виды деятельности, основные из которых:

- фундаментальные исследования, финансирование которых возможно за счет федерального бюджета или получения грантов, выделяемых отечественными или зарубежными научными фондами;

² Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ.

– укрепление связей с другими научными организациями, в первую очередь Институтами РАН, которые будут способствовать сбалансированному сочетанию научной и образовательной деятельности;

– выполнение работ на хоздоговорных началах с организациями и предприятиями реального сектора экономики, которое может рассматриваться в качестве перспективного потенциала вузов в сфере развития прикладных разработок и последующей их коммерциализации;

– формирование ключевых элементов инновационной инфраструктуры.

Рассмотрены две группы задач, необходимых для решения проблемы подготовки специалистов.

Первая группа – обеспечение инновационного характера базового образования, в том числе: обновление структуры сети образовательных учреждений в соответствии с задачами инновационного развития, в том числе формирование интегрированных научно-образовательных структур; обеспечение компетентностного подхода, взаимосвязи теоретических знаний и практических умений; развитие вариативности образовательных программ, в том числе создание системы прикладного бакалавриата.

Вторая группа – создание современной системы непрерывного образования, подготовки и переподготовки профессиональных кадров, в том числе: создание системы поддержки потребителей услуг непрерывного профессионального образования, поддержка корпоративных программ подготовки и переподготовки профессиональных кадров; создание системы поддержки организаций, предоставляющих качественные услуги непрерывного профессионального образования.

Необходимо расширить практику создания и внедрений инновационных образовательных программ и образовательных технологий. Одна из первоочередных задач – это совершенствование федеральных государственных образовательных стандартов, в котором уже расширены требования к инновационным компетенциям выпускников.

Общей проблемой для регионов Севера и Арктики является отсутствие новых технологий обучения, ориентированных на выпуск специалистов, знания которых соответствовали бы требованиям развития отраслей и комплексов народного хозяйства, результатом чего является неудовлетворительное качество образовательных услуг.

В Федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации» указано, что организации, входящие в систему образования, должны принимать участие в проведении совместных научных исследованиях, осуществлять фундаментальные и прикладные научные исследования в сфере образования, а также совместно осуществлять инновационную деятельность. Это в первую очередь должно относиться к регионам Севера и Арктики.

В данных условиях приоритетной стратегической целью системы образования регионов Севера и Арктики является такое качество предоставляемых образовательных услуг, которое бы соответствовало запросам экономики, в частности, промышленного производства, и общества в целом с целью устойчивого социально-экономического развития. Помимо задачи насыщения человека строго отобранными системой образования организационными знаниями, умениями и навыками, стоит другая актуальная задача – формирование непрерывного образовательного пространства, как основы обучения индивида, способного на протяжении всей жизни получать и обрабатывать информацию, приобретенную как в институциональной среде, так и самостоятельно. Такой подход предполагает выстраивание всей системы образования на базе прогнозирования социально-экономических и научно-технических потребностей инновационного развития северных регионов.

К методологическим основам исследований инновационного промышленного развития регионов Севера

Цукерман В. А. (г. Анапты, ФГБУН ИЭП КНЦ РАН, отдел промышленной и инновационной политики, e-mail: tsukerman@iep.kolasc.net.ru)

Abstract. The various theoretical researches connected with formation of strategy of territorial innovative industrial development are considered. Need of development of methodological bases of a sustainable development of the industry of regions of the North is shown.

Переход к инновационной модели социально-экономического развития предполагает принципиальную трансформацию экономики промышленности регионов.

В работе представлены результаты наиболее значимых теоретических исследований с целью выявления возможности их использования в качестве теоретических основ пространственного инновационного промышленного развития регионов.

Из рассмотренных результатов исследований можно отметить теории инновационной динамики, теории инноваций в ритме циклично-генетических закономерностей развития общества, выполнены учеными-экономистами Й. Шумпетер, Ф. Бродель, Г. Меншу, С. Кузнец, Н. Кондратьев, П. Сорокин, Б. Твисс и др.

Отмечены работы, рассматривающие экономический рост развивающихся стран за счет совершенствования опыта управлением инновационными проектами и выделяющие его основные факторы. При этом А. Арора, А. Гамбардела подчеркивают исключительную важность использования высокообразованных специалистов как основного фактора инновационного развития¹.

К факторам развития экономики регионов авторы К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю относят крупные компании, поскольку именно им, в силу обладания достаточной ресурсной базой, возможно обеспечить технический прорыв². М. Гяратана, С. Торриси и А. Пагано считают важным фактором международные связи и внутренний спрос и образование, которое играет

¹ Arora A., Gambardella A. Bridging the Gap. In A. Aurora and A. Gambardella, eds., *From Underdogs to Tigers: The Rise and Growth of the Software Industry in Some Emerging Economies*. Oxford, UK : Oxford University Press. 2005.

² Макконнелл К. Р., Брю С. Л. *Экономикс: Принципы, проблемы и политика*. М. : Инфра-М, 1999 г. 974 с.

критическую роль в поддержке технического прогресса, расходы крупных компаний на исследования и разработки вкупе с усилиями частных предпринимателей³.

Учеными П. Сорокиным и Ю. Яковцом обоснована концепция взаимосвязи различных по длительности циклов развития общества и разных его элементов⁴.

Следует отметить, что под «пространством» ученые в зависимости от масштаба исследований понимают различные по площади географические объекты, и страна рассматривается как пространство в масштабах континента или мира в целом.

Автор полагает, что возможно использование теорий экономического развития территории в качестве теоретических основ инновационного промышленного развития. В этом плане многообразие теорий экономического развития пространства в зависимости от базовых понятий можно свести к следующим направлениям:

- теория «экономической базы»;
- сырьевая теория;
- теория секторов;
- теория полюсов роста;
- неоклассическая теория роста;
- теория межрегиональной торговли;
- теория кумулятивного роста.

Основными категориями теории «экономической базы» являются понятия базового и не базового секторов экономики⁵.

Сторонники сырьевой теории развития считают, что экономическое развитие – это длительный экономический рост, который основывается на инвестициях в добычу сырья, что позволяет увеличить его экспорт и соответственно выручку от его продажи⁶.

³ Giarratana M., Torrisi S., and Alessandro Pagano The Role of MNCs in the Evolution of the Software Industry in India, Ireland and Israel. In A. Aurora and A. Gambardella, eds., From Underdogs to Tigers: The Rise and Growth of the Software Industry in Some Emerging Economies. Oxford, UK : Oxford University Press. 2005.

⁴ Яковец Ю. В. Великое прозрение Питирима Сорокина и глобальные тенденции, трансформации общества в XXI веке. М. : МФК, 1999.

⁵ Malizia, Emil E. and Edward J. Feser. Understanding Local Economic Development. New Brunswick, NJ : Center for Urban Policy Research, Rutgers University, 1999.

⁶ Нефтяная модернизация. Информационно-аналитический портал. Режим доступа: <http://www.oilrussia.ru/vlast/41>

В теории секторов основными категориями являются понятия трех агрегированных секторов экономики – первичного, вторичного и третичного.

В основе теории полюсов роста лежит представление о ведущей роли отраслевой структуры экономики и в первую очередь лидирующих отраслей, которые создают новые товары и услуги⁷.

Неоклассическая теория в своей основе исходит из открытости пространственных экономик и свободной конкуренции между ними.

Теория межпространственной торговли заключается в формировании экономического роста при помощи цены, количества товаров и факторов производства⁸.

Теория кумулятивного роста показывает развитие изначально незначительного преимущества территорий за счет специализации и эффекта масштаба.

Следует отметить, что рассмотренные теории при всей своей проработанности данные теории в своей основе не учитывают инновации как главный фактор развития экономики пространства.

В качестве теорий формирования инновационной экономики на территориальном уровне можно отметить теорию региональной (пространственной) инновационной системы Б. Асхайма и А. Изаксена, которые рассматривают промышленные районы в качестве источника инноваций и нововведений и делают вывод о наличии значительного инновационного потенциала промышленных районов для постоянного изобретения инноваций⁹.

Авторы модели инновационного регионального (пространственного) роста А. Андерсон и Дж. Манцинен¹⁰ использовали теорию создания и диффузии знаний при изучении факторов регионального развития.

В последние годы опубликован целый ряд работ, связанных с инновационным промышленным развитием, однако только некоторые из них от-

⁷ Челноков И. В., Герасимов Б. И., Быковский В. В. Региональная экономика: организационно-экономический механизм управления ресурсами развития региона / под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Б. И. Герасимова. Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. 112 с. ISBN 5-8265-0141-3.

⁸ Ohlin B. *Interregional and International Trade*. Cambridge/Mass. 1933.

⁹ Гаджиев Ю. А. Новые формы территориальной организации производства и другие теории регионального экономического роста и развития. – Режим доступа: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2008/2008-3/3/3.htm>

¹⁰ Andersson A. E., Mantsinen J. 1981 *Mobility of Resources, accessibility of Knowledge, and Economic Growth* // *Behavioral Science*. 1981. 25:5.

носятся к исследованиям регионов Севера. Среди них можно отметить работы ученых Кольского научного центра^{11, 12}.

Для оценки и разработки стратегии устойчивого инновационного промышленного развития территорий Севера требуется проведение глубоких научных исследований.

В этом плане Институтом экономическим проблем запланированы направления исследований на краткосрочный период до 2015 г., основные из которых:

- разработка методологических основ процесса управления инновационным промышленным развитием;
- разработка методических основ технологического развития региональной промышленности;
- разработка инновационных систем региональных промышленных комплексов;
- определение резервов повышения энергоэффективности при модернизации промышленных комплексов;
- оценка и развитие человеческого капитала;
- исследование инновационного потенциала промышленных комплексов;
- методологические подходы к прогнозированию промышленного развития;
- экономическая политика северных корпораций и повышение их капитализации;
- оценка макроэкономических рисков инновационной деятельности предприятий: идентификация, моделирование, управление.

¹¹ Селин В. С., Цукерман В. А., Виноградов А. Н. Экономические условия и инновационные возможности обеспечения конкурентоспособности месторождений углеводородного сырья арктического шельфа. Апатиты : Изд-во Кольского научного центра РАН, 2008. 267 с.

¹² Экономический механизм и особенности инновационной политики на Севере // под научной редакцией д-ра экон. наук В. С. Селина, канд. техн. наук В. А. Цукермана. Апатиты : Изд-во Кольского научного центра РАН, 2012. 313 с.

Сберегательные процессы в регионах Европейского Севера

Чапаргина А. Н. (г. Анапаты, ФГБУН ИЭП КНЦ РАН,

e-mail: achapargina@yandex.ru)

Abstract. In the article the author, based on statistical data, studies saving processes, identify their characteristics, analyzes the savings potential of the regions of the European North.

В современном сберегательном процессе большое значение приобретает население страны (региона), имеющее высокий, устойчивый к изменениям экономической конъюнктуры сберегательный потенциал. Сбережения населения являются мощным потенциальным ресурсом для формирования инвестиций. Финансовое поведение населения оказывает влияние на состояние экономической среды, поэтому исследование сберегательных процессов приобретает особую актуальность. Изучение сбережений населения необходимо, прежде всего, органам государственного управления при разработке основных направлений социально-экономической, инвестиционной, бюджетной и другой политики.

Регионы Европейского Севера – Республики Карелия и Коми, Архангельская и Мурманская области, Ненецкий АО – обладают достаточно высокой долей сбережений в структуре доходов (свыше 20 %, исключение – 2011 г.). Во всех исследуемых регионах удельный вес сбережений в структуре доходов выше среднероссийского уровня. Из регионов Европейского Севера выделяется Ненецкий АО, доля сбережений в структуре использования денежных доходов которого больше практически в три раза, чем у других регионов (табл. 1).

Таблица 1

Динамика сбережений* в регионах Европейского Севера [1], %

Регион	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Российская Федерация	20,3	20,5	18,6	13,6	19,9	20,3	16,2
Республика Карелия	23,7	24,2	20,2	21,9	24,8	24,2	18,7
Республика Коми	25,4	23,2	22	20,1	24,5	25,1	20,7
Архангельская область	29,3	27,3	24	23,7	28	28,7	22,9
Ненецкий АО	63,6	61,6	62	63,3	59,6	59,5	57,5
Мурманская область	22,9	23,3	22,3	20,8	22,7	22,0	18,4

* сбережения рассчитаны в структуре использования денежных доходов.

В 2011 г. во всех исследуемых регионах, а также и в целом по Российской Федерации, произошло резкое снижение объемов сбережений населения при одновременном увеличении потребительских расходов. Можно предположить, что одной из причин этого является опасение обесценивания денежных средств и, как следствие, их направление на покупку товаров длительного пользования.

Данное предположение подтверждается увеличением доли средств, направляемых на приобретение недвижимости, начиная с 2009 г. во всех регионах Европейского Севера.

Таблица 2

Структура использования денежных доходов населения [1], %

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Российская Федерация							
Приобретение недвижимости	2,5	3,3	3,9	4,7	2,9	3,4	4
Прирост финансовых активов	17,8	17,2	14,7	8,9	17	16,9	12,2
Прирост (уменьшение) денег на руках у населения	1,5	3,4	3,8	0,4	0,4	2	1,6
Республика Карелия							
Приобретение недвижимости	0,7	0,7	0,8	1,8	1	1,2	1,3
Прирост финансовых активов	23	23,5	19,4	20,1	23,8	23	17,4
Прирост (уменьшение) денег на руках у населения	11,9	11,9	12,3	16,3	12,5	13,1	14,1
Республика Коми							
Приобретение недвижимости	1,2	1,6	1,7	1,7	0,9	1,4	1,8
Прирост финансовых активов	24,2	21,6	20,3	18,4	23,6	23,7	18,9
Прирост (уменьшение) денег на руках у населения	10,8	9,3	10,4	9,5	8,6	9,8	9,9
Архангельская область							
Приобретение недвижимости	0,4	0,5	1	1,2	0,6	0,6	0,9
Прирост финансовых активов	28,9	26,8	23	22,5	27,4	28,1	22
Прирост (уменьшение) денег на руках у населения	11,1	11,2	10,2	10,7	8,5	8,9	8
Ненецкий автономный округ							
Приобретение недвижимости	0,3	1,3	1,4	1	0,9	0,3	2,3
Прирост финансовых активов	63,3	60,3	60,6	62,3	58,7	59,2	55,2
Прирост (уменьшение) денег на руках у населения	55,2	56,8	57,3	59,9	54,8	53,9	48,6
Мурманская область							
Приобретение недвижимости	0,4	0,9	0,9	0,8	0,5	0,6	1,4
Прирост финансовых активов	22,5	22,4	21,4	20	22,2	21,4	17
Прирост (уменьшение) денег на руках у населения	11,2	11,6	11,9	12,6	9,1	10,9	10,8

Традиционно в структуре сбережений основная доля приходится на накопления в виде финансовых активов. Особенностью регионов Севера является то, что их большая часть сосредоточена на руках у населения и не работает на экономику региона. Среди регионов Европейского Севера выделяется Ненецкий АО, имеющий прирост финансовых активов свыше 55 % и у которого практически все финансовые активы имеют неорганизованную форму. Наличие на данных территориях временно свободных, но абсолютно неработающих денежных средств, препятствует процессу трансформации сбережений в инвестиции и увеличению внутренних резервов развития региона.

С точки зрения институциональной теории сберегательный потенциал может быть рассмотрен как совокупность условий, определяющих и направляющих сберегательную деятельность населения. К составляющим сберегательного потенциала относятся:

1. Трудовой потенциал, определяемый численностью населения, уровнем занятости, возрастным составом.
2. Институциональный потенциал – степень развития институтов рыночной экономики.
3. Финансовый потенциал населения, учитывающий уровень доходов.
4. Потребительский потенциал, включающий покупательную способность населения, тенденции инфляции и др. [2].

Проанализируем ранги составляющих сберегательного потенциала в регионах Европейского Севера (табл. 3).

Таблица 3

Ранги составляющих сберегательного потенциала в 2011 г. [3]

Регион	Составляющие сберегательного потенциала			
	Трудовой	Институциональный	Финансовый*	Потребительский
Республика Карелия	67	53	64	67
Республика Коми	55	50	29	38
Архангельская область	39	45	41	36
Ненецкий АО	83	83	72	82
Мурманская область	49	54	36	49

* Финансовый ранг за 2010 г.

Из табл. 3 видно, что наиболее высокими рангами составляющих сберегательного потенциала обладает Архангельская область, уступая Мурманской области только по финансовому потенциалу. Напомним, что по доле сбережений в структуре дохода Архангельская область занимает 2-е место после Ненецкого АО в течение всего исследуемого периода.

Противоречивая ситуация возникает в Ненецком АО. По составляющим сберегательного потенциала (потенциал показывает, какую долю регион занимает на общероссийском рынке) регион занимает последние места, но при этом обладает высокой долей сбережений. Среди составляющих сберегательного потенциала у Ненецкого АО наиболее высокий финансовый ранг. Поскольку Ненецкий АО – регион, производящий и экспортирующий нефтегазовые ресурсы, его население обладает повышенным уровнем доходов. Низкий институциональный ранг (83) объясняет наличие большого объема неорганизованных сбережений у населения Ненецкого АО.

Таким образом, на основе проведенного исследования можно выделить следующие основные тенденции в сфере сберегательного поведения населения: уменьшение доли сбережений в структуре использования доходов, население в последние годы предпочитает вкладывать денежные средства в недвижимость, значительная часть сбережений населения по-прежнему тазаврируется в форме наличной валюты.

Литература

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. – 2012. – 936 с.
2. Данилова, Т. Н. Институциональный аспект сберегательных решений населения / Т. Н. Данилова, М. Н. Данилова // Финансы и кредит. – 2006. – № 12(216). – С. 14–23.
3. Инвестиционные рейтинги регионов России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/regions/>

Исследование выполнено при поддержке гранта Минобрнауки по ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы, № 2012-1.2.1-12-000-3002-007 по теме «Формирование стратегических приоритетов развития российской Арктики».

Основные подходы к классификации кластерной модели регионального взаимодействия

Щепкова И. В. (г. Калининград, ФГБОУ ВПО «КГТУ», кафедра торгового дела, e-mail: rina2171@mail.ru)

Abstract. Regional model of interaction in the form of clusters is now one of the most effective ways to improve the competitiveness of national economies. However, no clear definition of clusters, which hinders their identification. This article attempts to highlight key features and characteristics of clusters and generalize the methods of their classification.

Интерес к теории кластеров, как модели взаимодействия отраслевых производственных комплексов и территорий присутствия обусловлен рядом причин. Во-первых, необходимостью устойчивого развития регионов, повышения социальных и экономических параметров развития территориальных систем хозяйствования. Выработка региональной политики и стратегии регионов должна основываться на всестороннем анализе особенностей функционирования региональных компаний и непротиворечивости региональных и корпоративно-отраслевых стратегических целей. С другой стороны, взаимный учет регионального и отраслевого развития является сегодня одним из принципов стратегического управления отраслями промышленности. В программном документе «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» в качестве одного из направлений перехода к инновационной модели развития страны названо создание сети территориально-производственных структур, реализующих конкурентный потенциал территорий [1, с. 98].

Кроме того, формирование устойчивых научно-производственных кооперационных связей и инновационных сетей призвано способствовать развитию в России науки и инноваций. Об этом отмечено в Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г. [2, с. 113].

Кластерная концепция тесно связана с работами Майкла Портера. Он определяет кластер как «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу» [4, с.137].

В своих работах Портер выделяет несколько функций, которые выполняют кластеры в экономическом развитии любой страны:

- критические двигатели в экономической структуре национальной и региональной экономики;
- определяют фундаментальные задачи в национальных или региональных условиях ведения бизнеса;
- обеспечивают новый способ мышления в сфере экономики и усилий по развитию ее организации.

Отечественные исследователи кластерной теории отмечают следующие основные функции кластеров:

- кластеры способствуют снижению расходов за счет близкого соседства связанных фирм;
- распространение инновации от одной фирмы к другой и обеспечение постоянного роста производительности в кластере в целом;
- повышение конкурентоспособности субъектов кластера и региона присутствия.

Так как наряду с «кластерами» существуют и другие 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, обучающиеся регионы и др.), то необходимо выделить основные характеристики (признаки) кластеров. К ним относятся следующие:

- наличие группы компаний (фирм);
- кооперирование предприятий кластера;
- наличие горизонтальных и вертикальных связей;
- географическая локализация;
- конкуренция внутри кластера; инновационная направленность кластера; взаимосвязь интересов.

Представленные выше отличительные признаки и функции кластеров можно использовать для их классификаций. Рассмотрим основные из них (табл. 1).

Таблица 1

Подходы к классификации кластеров

Критерий классификации	Разновидности	
По функциональному критерию	Промышленные	
	Региональные	
По направлению кластерных инициатив	Естественные	– Инициализируются бизнесом
	«Искусственные»	– По инициативе правительства – По совместной инициативе
По преобладающему размеру компаний	Малые и средние предприятия	
	Малые, средние и крупные предприятия	
	Средние и крупные предприятия	
	Крупные предприятия	
По фазе развития	Возникающий кластер	– Часть предприятия региона кооперируются вокруг основной деятельности
	Развивающийся кластер	– Вовлечение новых участников, возникновение новых связей
	Зрелый кластер	– Достигается критическая масса действующих лиц
	Кластер в стадии трансформации	– Преобразование в один или несколько новых кластеров

Наиболее распространенной является классификация кластеров по пространственному и функциональному принципам, на основе которых выделяют два класса. В соответствии с ней, понятие промышленного кластера совпадает с определением Портера (1990 г.). Он состоит из всевозможных действующих лиц, ресурсов и видов деятельности, которые объединяются вместе для развития производства и продажи разнообразных типов товаров и услуг. Такой кластер фокусируется на конкуренции внутри сектора и обладает более широкими границами, чем региональный, может охватывать весь регион или страну [5, с. 79].

Региональный кластер представляет собой географическую концентрацию на определенной территории совокупности взаимосвязанных между собой компаний (поставщиков определенных товаров, услуг, сырья, энергии, а также инфраструктурных услуг) и институтов (например, университеты, агентства по стандартам, научные центры, центры переподготовки и профессиональные организации, и т. д.). Такие кластеры могут состоять из малых и средних предприятий, которые, как правило, менее взаимосвязаны, чем

в промышленных кластерах. Залог успеха этих кластеров – географическая близость и силы социального капитала.

Возможна классификация кластеров по направлению инициативы и финансовой поддержки. Многие исследователи самостоятельность образования кластеров определяют как один из ключевых признаков, отличающих кластеры от смежных понятий. Поэтому здесь кластерные инициативы рассматриваются как «ускорители» кластерных процессов, т. е. усилия по поддержки существующих потенциальных кластеров.

Ещё один способ классификации кластеров – по преобладающему размеру компаний в системе (по структуре) (рис. 1).



Рис. 1. Виды кластеров по преобладающему размеру компаний

В рамках этого признака возможны два противоположных случая. Первый – группа экономически взаимодействующих на одной территории малых и средних предприятий со слабо выраженным единым центром. Для таких кластеров характерны менее развитые связи и наличие внутренней конкуренции. Они являются основой местной среды, способствуют переживаниям знаний и развитию различных форм обучения и адаптации. Основа успеха данного вида кластеров – географическая близость, социальный капитал, внутренняя конкуренция. Противоположный вариант – кластер крупных предприятий с четко выраженным единым центром (ядром) –

сильной кооперацией. В таких кластерах практически отсутствует конкуренция внутри структуры. Данная модель более характерна для тяжелой промышленности в старопромышленных районах.

Можно различать кластеры по масштабам. Масштабы кластера могут варьироваться от одного города или региона до страны или нескольких соседствующих стран (метарегионов).

Любой кластер проходит через некоторое количество стадий развития. Поэтому представляется возможным различать кластеры по фазе развития на основе жизненного цикла.

Таким образом, кластер можно определить как «пространственно сконцентрированная критическая масса специализированных, многочисленных действующих лиц, которые вовлечены в комбинированные конкуренцию и кооперацию.» [4, с. 37].

Идентификация кластеров осуществляется чаще всего на основе двух признаков:

- географическая близость уже существующих предприятий (статистический метод);
- через «кластерные инициативы».

Прочие способы классификации кластеров (по структуре входящих предприятий, масштабу, фазе развития) являются производными и дополняющими первые две.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») // СЗ РФ. – 2008. – № 47. – Ст. 5489.

2. Протокол от 15 февраля 2006 г. № 1 Межведомственной комиссии по научно-инновационной политике «Об утверждении Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г» [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://ric.istu.edu/statii/analitika/docs/strateg.zip>

3. Гареев, Т. Р. Институты и экономическое развитие на субрегиональном (мезо-) уровне / Т. Р. Гареев // *Общественные науки и современность*. – 2010. – № 5.

4. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. ; пер. с англ. – М. : Издательский дом Вильямс, 2005. – 608 с.

5. Трофимова, О. М. К вопросу о формировании инновационных кластеров в региональной экономике / О. М. Трофимова // Научный вестник УрАГС. – 2010. – № 2(10). [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://vestnik.uara.ru/issue/2010/02/10/>

***«СИСТЕМА КОММУНИКАЦИЙ
КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ
ЕВРОПЕЙСКОГО СЕВЕРА»***

Сырьевая ориентация экономического развития российской Арктики

Афанасьев Р. А. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», Арктический НИЦ морской экономики и геополитики)

Abstract. The prospects raw material export orientation of the economy in the Arctic regions in the present conditions of globalization and the intensification of the contradictions in the confrontation over control of the energy resources in the Arctic by the major world powers.

Активизация процессов глобализации обусловила формирование нового международного контекста существования регионов Арктической зоны России, особенность которого состоит в территориальной близости (благодаря развитию мировой системы коммуникаций) этих регионов к экономически развитым странам Западной Европы и Северной Америки, которые формируют собственные планы использования имеющихся в Арктике природных ресурсов, – политика этих стран направлена на закрепление экспортно-сырьевой ориентации экономики арктических регионов России.

По существу Россия стоит перед стратегическим выбором экономического развития Арктики между следующими направлениями [4, с. 83]:

– стихийной эволюцией в направлении окончательного скатывания к модели «колониальной экономики», означающей закрепление за российской Арктикой роль мирового сырьевого придатка, и обоснованным выбором стратегии ее экономического развития, предполагающей возможность полноправного, на принципах партнерства, участия в постановке и решении общемировых проблем;

– пассивным принятием стандартов поведения, исходящих от транснациональных институтов, и собственным вектором экономического развития российской Арктики в многополярном мире;

– автономным выбором направлений использования природно-ресурсного потенциала каждым из регионов, входящих в Арктическую зону РФ, и переходом на взаимосогласованные и взаимодополняющие вектора развития потенциала, которые сопровождаются объединением усилий заинтересованных субъектов РФ и федерального Центра на стратегически приоритетных с позиции национальных и региональных интересов направлениях;

– лоббированием ресурсоемких локальных инвестиционных проектов и реализацией сквозных транснациональных проектов, обеспечивающих синергетический и инфраструктурный эффекты для субъектов РФ в пределах ее Арктической зоны, и страны в целом.

Природно-климатические особенности, а также системные ограничения, накладываемые на качество человеческого капитала регионов Арктической зоны России характером предыдущей волны освоения их природно-ресурсного потенциала (сырьевая колонизация, интенсивная потеря населения за счет миграционного оттока) препятствуют смене сложившейся специализации этих регионов.

Кроме того, в экономике российской Арктики наметились определенные негативные тенденции, определяющие вызовы для развития региона и национальной экономики в целом. Так, все последние 20 лет происходит снижение запасов разведанных полезных ископаемых при стабилизации или даже некотором увеличении добычи, в результате чего обеспеченность запасами уменьшилась практически в два раза. На низком уровне находится и извлекаемость запасов, уступающая зарубежным аналогам в среднем на 20 %. Усиливается технологическая отсталость отечественных компаний, в первую очередь в вопросах освоения арктического шельфа. Если США, Канада и Норвегия работают в этом направлении уже около 50 лет, то мы делаем только первые и достаточно робкие шаги [2, с. 34].

Поэтому при любом ходе событий регионы Арктической зоны России будут закреплять за собой экспортно-сырьевую специализацию в международной системе разделения труда. Такая, идущая от реального ресурса развития, стратегия вполне вписывается в рамки геоэкономической кооперации, основанной на сохранении спроса на российское сырье.

Однако перспектива сырьевой специализации Арктической зоны России имеет ряд ограничений, которые необходимо учитывать при формировании концептуальных основ стратегического развития природно-ресурсного потенциала арктических регионов.

Это, во-первых, высокие издержки на добычу сырья в связи с большими затратами энергии, что в условиях растущей международной конкуренции ослабляет позиции российских поставщиков.

Во-вторых, мировой рынок сырьевых ресурсов уже сформировался, поэтому все стороны заинтересованы в сохранении статус-кво и собственных рыночных ниш.

В-третьих, в мире наряду с традиционными индустриальными сферами деятельности снижается прибыльность и сырьевого сектора, что обуслов-

лено как ростом доли интеллектуальных продуктов в себестоимости товаров индустриального производства, так и возрастанием требований к соблюдению экологических ограничений и уровня отчислений на охрану окружающей среды и, в-четвертых, объективно нарастают риски технологического прорыва, связанного с экономически эффективным переходом на альтернативные виды топлива, результатом чего может наступить обрушение нефтяного и газового рынков, что в корне изменит принятую стратегию геоэкономической кооперации.

Стратегически привлекательным выглядит использование в Арктических регионах ресурсно-инновационно-технологического сценария развития промышленности, ориентированного на строительство новых промышленных предприятий по глубокой переработке сырья преимущественно на своей территории, а также на создании новых технологических и логистических в соответствии со сложившимися национальными интересами в этом регионе.

Здесь следует особо подчеркнуть, что даже в ключевых нормативных документах РФ по развитию Арктики, например, в [3], отсутствует региональная составляющая национальной политики в Арктике, в результате остаются не вполне ясными намерения государства в части социально-экономического развития собственно регионов – субъектов РФ и федеральных округов, находящихся в пределах Арктической зоны; концептуальные предложения по активизации аналитической деятельности региональных органов государственной власти в этом направлении содержатся в том числе и в [1].

Представляется необходимым разработка документов, закрепляющих особый статус Арктической зоны России как специфического объекта государственного регулирования и регламентирующих порядок решения проблем существенного улучшения качества жизни населения в условиях реализации новой государственной политики в российской Арктике, обеспечения эффективного развития и использования сложившегося здесь природно-ресурсного потенциала, сохранения и развития Северного морского пути как национальной транспортной магистрали в Арктике, обеспечения рационального природопользования и охраны окружающей среды и т. п.

Поэтому главное направление работ по модернизации региональных систем стратегического управления экономическим развитием в Арктике связано с обретением ими свойства целостности, характерного для зрелых систем, которое состоит в обладании системой внутреннего единства.

Важное место в модернизированной системе стратегического управления развитием экономики региона в пределах российской Арктики призвана занять новая региональная экономическая политика, которая явится, во-первых, политикой поляризованного развития, основанной на отходе от выравнивания уровней социально-экономического развития отдельных территорий регионов в пользу концентрации ресурсов в полюсах их экономического развития; во-вторых, политикой развития производственной и транспортной инфраструктуры, реализующей общероссийские интересы по встраиванию экономики региона в глобальные экспортные сырьевые ресурсные потоки в направлении стран Западной Европы и АТР, и, в-третьих, политикой, ориентированной на более глубокую переработку добываемых сырьевых ресурсов с целью получения добавленной стоимости и на интеграцию с отечественным перерабатывающим комплексом, на развитие в регионах новых видов экономической деятельности, основанных на местном сырье.

Предстоит также повысить социальную активность населения, привлечь квалифицированные трудовые ресурсы, преодолеть низкую заинтересованность собственников предприятия и регионального менеджмента в реальной модернизации производства и т. п. Однако и выгоды такого сценария развития экономического потенциала регионов Арктической зоны РФ очевидны: новый импульс к совершенствованию добывающего и развитию обрабатывающего секторов промышленного производства; рост производства промышленной продукции, в том числе на экспорт, с высокой долей добавленной стоимости; новых высокооплачиваемых рабочих мест, увеличение поступлений в бюджеты разных уровней и, в конечном счете, повышение качества жизни населения российской Арктики.

В существенной модернизации нуждаются также системы стратегического управления развитием природно-ресурсного потенциала отдельных регионов Арктической зоны России, которые не в полной мере соответствуют реалиям действующего механизма хозяйствования, ибо пространственный и временной аспекты экономического развития, ограниченные региональными границами, недостаточны как для видения перспективных геоэкономических и геополитических условий развития, так и принятия адекватных управленческих решений.

Литература

1. Карлик, А. Е. Стратегическое планирование развития промышленности в пределах федеральных округов России: вопросы теории и методологии / А. Е. Карлик, А. В. Кондратьева, В. Е. Рохчин. – СПб. : СПбГУЭФ, 2011. – С. 187.

2. Козьменко, С. Ю. Геоэкономические вызовы морской политики в российской Арктике / С. Ю. Козьменко, В. С. Селин, А. А. Щеголькова // Морской сборник. – 2012. – № 6.

3. Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу, утв. Президентом РФ 18.09.2008 г., Пр-1969.

4. Рохчин, В. Е. Концептуальные основы стратегического развития природно-ресурсного потенциала Российской Арктики / В. Е. Рохчин, Р. А. Афанасьев // Избранные доклады IV Всероссийской морской научно-практической конференции «Стратегия морской деятельности России и экономика природопользования в Арктике», 7–8 июня 2012 г., г. Мурманск. – Мурманск : Изд-во МГТУ, 2012. – 295 с. – 1,0/0,5 п. л. С. 86–91.

Приоритеты защиты национальных интересов в акватории Северного морского пути

Васильев В. В.¹, Селин В. С.²

^{1,2}(г. Анапиты, ФГБУН ИЭП КНЦ РАН, отдел экономической политики в Арктике, e-mail: silin@iep.kolasc.net.ru)

Аннотация. В последние годы отмечается значительное усиление внимания мирового сообщества к арктическим акваториям. Можно предполагать, что это обусловлено глобальным значением арктических ресурсов и ростом транспортных возможностей при изменении климата. Обоснованы вывозы и приоритеты защиты национальных интересов в Арктике.

В последние пять лет все арктические страны утвердили программные документы по своей политике в этом стратегически важном регионе. Так, 18 сентября 2008 г. приняты Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу. Одним из основных национальных интересов в Арктике признано использование Северного морского пути в качестве национальной единой транспортной коммуникации Российской Федерации в Арктике.

Однако уже 12 января 2009 г. в Соединенных Штатах принята Арктическая национальная политика, где отмечено, что свобода открытого моря является основным национальным приоритетом. Северо-Западный проход является проливом, используемым для международного судоходства; Северный морской путь включает проливы, используемые для международного судоходства; режим транзитного прохода применяется к проходу через оба этих пролива.

То есть можно констатировать, что борьба за морские коммуникации и другие ресурсы арктического шельфа еще впереди, и она будет продолжительной и напряженной. При этом не вызывает сомнений то, что это будет соперничество в первую очередь технологий, хозяйственных систем и способности защищать суверенитет силовыми методами.

Между тем Россия закрепила свои претензии на контроль за судоходством на всей трассе СМП в Федеральном законе от 28 июля 2012 г. № 132-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части государственного регулирования торгового мореплавания в акватории Северного морского пути». В ст. 2 закона дается следующее

определение: «Плавание в акватории Северного морского пути, исторически сложившейся транспортной коммуникации Российской Федерации, осуществляется в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права, международными договорами РФ, настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и издаваемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами».

Характерно, что определение внесено в Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 155-ФЗ «О внутренних морских водах, территориальном море и прилежащей зоне Российской Федерации», то есть вся акватория СМП приравнена уже этим к территориальному морю. Указано, что организация плавания судов в акватории Северного морского пути осуществляется администрацией СМП, которая в том числе осуществляет прием заявлений на плавание судов в акватории Северного морского пути, рассмотрение таких заявлений и выдачу разрешений на плавание судов.

В соответствии с Конвенцией по морскому праву такие действия являются закономерными в исключительных (200-мильных) экономических зонах с постоянным ледовым покровом. Однако покров этот быстро сокращается, что поставит администрацию СМП в затруднительное положение в отношении определения участков, где такие разрешения необходимы. К тому же повышенные экологические требования, системы страхования или иного финансового обеспечения гражданской ответственности за ущерб от загрязнений либо другой причиненный судном ущерб придется распространить и на отечественные судоходные компании, что обусловит существенные дополнительные капитальные и текущие издержки.

Необходимо отметить, что под акваторией Северного морского пути в законе понимается водное пространство, прилегающее к северному побережью Российской Федерации, охватывающее внутренние морские воды, территориальное море, прилежащую зону и исключительную экономическую зону РФ и ограниченное с востока линией разграниченных морских пространств с Соединенными Штатами Америки и параллелью мыса Дежнева в Беринговом проливе, с запада - меридианом мыса Желания до архипелага Новая Земля, и западными границами проливов Маточкин Шар, Карские Ворота, Югорский Шар.

Таким образом, к акватории не отнесено Баренцево море, что с организационно-экономической точки зрения абсолютно неоправданно, так как

именно его порты обеспечивают основные грузопотоки Северного морского пути, в том числе по вывозу нефти с терминалов Обской губы и Енисейского залива. На Кольском полуострове базируется атомный ледокольный флот и вся материальная и ремонтная база «Атомфлота». Можно сказать, что экономическая целесообразность в очередной раз принесена в жертву неким геополитическим принципам. Хотя уже сейчас очевидно, что реализовать их можно будет не только, и даже не столько силовыми методами, сколько адекватным развитием транспортной системы Северного морского пути.

Начало освоения шельфа, особенно с учетом вероятных изменений климата, может привести к достаточно оптимистическому сценарию. При этом можно отметить, что перевозки в восточном секторе СМП, как и транзит, вряд ли достигнут в ближайшие 10 лет значительных размеров. Что касается 2025 г. и более отдаленной перспективы, что здесь может быть более положительная динамика, особенно если оправдаются мнения экспертов о существенном потеплении и изменении ледовой обстановки в Арктике.

По мере потепления, ледяной покров в Арктике будет становиться все меньше и тоньше. Навигация улучшится не только на морских трассах, но и в прибрежной зоне, на основных реках. Усилятся возможности для развития водного транспорта, торговли и туризма. Северный морской путь может стать одним из основных грузовых маршрутов на земном шаре, а уменьшение ледяного покрова будет благоприятствовать развитию добычи нефти и газа на шельфе.

Однако специалисты предупреждают и о новых рисках. Под воздействием совокупности таких факторов, как повышение уровня моря, таяние вечной мерзлоты и усиление воздействия волн в результате увеличения площади открытой воды увеличится эрозия береговых линий в Арктике. Все это создает особо опасные воздействия на всю инфраструктуру, в первую очередь портовую.

В целом можно констатировать, что защита национальных интересов в акватории Северного морского пути может быть обеспечена только комплексным и долговременным развитием морских транспортных систем, для чего необходимы:

1. Оценка изменений климата и формирование системы картографических материалов для различных вариантов ледовой обстановки в Арктике в долгосрочной перспективе.

2. Разработка комплексного сценарного прогноза грузопотоков Северного морского пути на период до 2030 г. в зависимости от изменения конъюнктуры основных мировых энергетических рынков.

3. Создание режима благоприятствования для международных перевозок, в том числе с использованием механизма портовых особых экономических зон; формирование транзитного морского коридора «Европа – Азия».

4. Принятие федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы в акватории Северного морского пути», которая должна включать следующие направления:

– восстановление метеорологического и гидрографического обеспечения (контроля) на всей трассе СМП;

– восстановление инфраструктуры арктических коммуникаций, в первую очередь портов действующих (Хатанга, Диксон, Тикси, Певек и др.) и вновь создаваемых (Индига, Харасовой и др.) в соответствии с перспективным ростом грузопотоков, в том числе транзитных;

– поддержание ледокольного флота (включая новое строительство) на уровне, необходимом для обеспечения перспективных перевозок в условиях меняющейся ледовой обстановки;

– создание привлекательных для перевозчиков условий на трассе Северного морского пути (тарифное регулирование, страхование, система мер безопасности и т. п.).

5. Нормативное правовое обеспечение «экономики» морской коммуникации, включая принятие системного полномасштабного закона «Об обеспечении национальных приоритетов в акватории Северного морского пути».

Экологическое образование как фактор развития экологического сознания

Васильева В. Н.¹, Решетильникова Н. В.², Торгунакова М. А.³

¹*(г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра РСО и Л,
e-mail: shishloeg@mstu.edu.ru)*

²*(пос. Росляково, Мурманской обл., Североморский технологический колледж)*

³*(г. Мурманск, филиал Санкт-Петербургского государственного университета водных коммуникаций)*

Abstract. The article substantiates the role of environmental education in the development of ecological consciousness, which is part of human behaviour in the environmental sphere.

Экологическое сознание является органической составляющей экологического поведения людей, представляющего собой совокупность конкретных действий и поступков людей, непосредственно или опосредованно связанных с позитивным воздействием на природное окружение, рациональным использованием природных ресурсов. Одним из средств, позволяющих выявить уровень сформированности экологических представлений и природоохранных поведенческих установок, могут быть социологические методы.

Согласно данным, полученным в ходе различных социологических исследований, у большинства обучающихся преобладают потребительские взгляды на природу, низок уровень восприятия экологических проблем как лично значимых, недостаточна развита потребность фактически участвовать в природоохранной работе¹. Многие из них отождествляют охрану окружающей среды и рациональное природопользование с охраной отдельных природных комплексов и редких видов растений и животных. Следовательно, цель экологического воспитания, направленная на формирование ответственного отношения к природе, реализуется не на должном уровне. Это диктует необходимость организации непрерывного экологического образования. Непрерывность экологического образования может быть обеспечена при условии органического сочетания семейного экологокультурного воспитания, собственно педагогических методов обучения

¹ Аналогичные результаты получены в процессе социологического исследования «Экологическое сознание подрастающего поколения», проведенного под руководством М. А. Торгунаковой.

и воспитания в образовательных учреждениях с политическими, экономическими, нравственными и непосредственно практическими (через технологии производства и повседневный образ жизни) средствами и способами воздействия на экологическое сознание и поведение людей. Сегодня востребована экологическая парадигма, способная обеспечить подготовку человека не только знающего, но и понимающего, человека, который сможет вступать в контакт не только с людьми, но и самой природой. В свете этой экологической парадигмы образовательное пространство, понимаемое как поле, на котором осуществляется процесс наследования и расширенного воспроизводства экологической культуры посредством обучения, воспитания и самообразования, а также в рамках трудовой, бытовой и общественной деятельности людей, должно представлять собой определенную системную, образовательную модель.

Таким образом, экологическое образование (в сущности своей, в любых формах и в любое время) должно быть «экологичным», в первую очередь по отношению к человеку, основываться на принципах системности, непрерывности, преемственности, природосообразности, наукоемкости, ориентации на культуру. Сращивание экологического образования с потенциалом культуры может и должно стать важнейшей основой становления нравственного самосознания современного человека и его планетарного мышления. Формирование ответственного поведения по отношению окружающей социоприродной среде связано с выработкой системы определенных привычек, умений и навыков. И потому экологическая культура в целом оценивается как синтез умственных, интеллектуальных, гражданских, моральных и деятельностных характеристик личности. Следовательно, в процессе формирования экологической культуры населения необходимо сформировать экологически ориентированные взгляды, представления, установки, чувства, привычки.

В зависимости от того, какими ценностями и идеалами руководствуются люди, во многом зависит характер их взаимодействия с окружающей средой. В связи с этим особое значение приобретает непрерывная целеустремленная работа всех структур обучения, воспитания и образования, прежде всего подрастающего поколения, чтобы бережное, заботливое отношение к природным объектам, к эколого-санитарному состоянию мест проживания становилось органичной частью мировоззрения, установкой, привычкой как городского, так и сельского населения.

Экологическое воспитание необходимо начинать по возможности в раннем возрасте, и оно должно быть, как говорилось ранее, непрерывным от детского сада и школы вплоть до профессионального обучения и переобучения взрослых [1, с. 25]. В раннем детстве необходимо подчеркивать позитивное представление о будущем и знакомить с окружающей средой разными способами. В старшем возрасте учащиеся способны рассматривать экологические проблемы с разных точек зрения и размышлять над их решением. В процессе профессионального обучения или повышении квалификации взрослых также необходимо осуществлять экологическое воспитание.

Экологическое воспитание работающих людей должно быть тесно связано с их профессией и структурами повседневной жизни. Актуальными вопросами в этом случае могут быть: охрана труда, здоровья, организация предпринимательства и применение ресурсосберегающих технологий. Учебные задачи в процессе экологической подготовки стимулируют к наблюдению и исследованию окружающей природы, а также заставляют задуматься над тем, что каждый может сделать для улучшения состояния окружающей среды.

Безусловно, действенность экологизации образования, как и процессы формирования экологической культуры, зависит от общего духовно-нравственного и социально-психологического климата общества, от ценностей и норм, которые преобладают среди представителей власти, крупного бизнеса, работников сферы культуры и транслируются населению посредством массовых каналов телевидения и радио, газетно-журнальных изданий. Особую роль в формировании и развитии экологической культуры играют библиотеки². Это обусловлено тем, что «роль печатного слова, телевидения, радиовещания, библиотек в деле формирования экологической культуры как системы норм нравственного развития общества остается определяющей и основополагающей, в особенности в провинциальных регионах России. Как справедливо указывают некоторые специалисты: «библиотеки страны как учреждения культуры имеют значительный опыт в деле сбора экологической информации и просвещения в области рационального

² Библиотеки Мурманской области, согласно данным экспертного опроса проводят конференции по экологическим проблемам, организуют встречи с авторами книг и учебников по экологии, приглашают специалистов из экологического центра, из Фонда дикой природы, из Лесного хозяйства, из заповедников (Кандалашского. Пасвик. Лапландии).

природопользования и охраны окружающей среды, а также благодаря своим фондам, высокопрофессиональным кадрам и использованию самых современных информационных технологий, включая Интернет, способны обеспечить свободный доступ населения к экологической информации» [2, с. 6]. Следовательно, сотрудничество библиотечной системы со всеми формами и уровнями образования может стать весомым фактором экологизации общественного сознания.

Очень важно с целью экологизации общественного сознания устраивать общественные мероприятия для привлечения людей к обсуждению различных планов и проектов, имеющих отношение к преобразованию окружающей среды, причем обсуждение должно быть максимально широким, необходимо фиксировать все ценные замечания, учитывать мнения самых разных представителей населения, что позволит корректировать планы.

Таким образом, экологическое образование как область социальной деятельности должно включать в себя, по меньшей мере, два аспекта: 1) развитие образования должно обладать опережающим характером по отношению к другим сферам деятельности; 2) образовательный процесс должен осуществляться в соответствии с желаемой моделью будущего развития социоприродного бытия.

Следовательно, образование должно ориентироваться в своем содержании не только на прошлое и настоящее социоприродного взаимодействия, но и на его будущее. Требуется, чтобы образование не только приближало обучаемого человека к современной жизни, но и давало бы ему возможность предвидеть и выбирать более адекватно свою профессиональную и общественную карьеру. Индивидуальное и общественное стремление к желаемому образу будущего должны корректироваться с перспективной моделью социоприродного бытия, ибо именно гармония личности и общества с их природным окружением является основой движения человека и социума по оптимальной-ноосферной траектории устойчивого развития.

Таким образом, экологическое образование призвано реализовать функцию экологической подготовки не только отдельных индивидов, но и социумов-носителей социального и социально-технологического интеллекта. Следует отметить, что педагогические науки никогда не игнорировали проблему включенности обучаемых в коллектив (с помощью методов со-

циальной психологии), но акцент в силу распространения индивидуального подхода в процессе образования все-таки делается на отдельном индивиде. Экологическое образование, будучи ориентированным, на общечеловеческие интересы, призвано формировать экологическое сознание различных социальных групп и населения в целом. Для реализации этой задачи нужны новые образовательные программы, учитывающие специфику профессиональной подготовки. (Например, образовательные программы по вопросам промышленного риска для представителей инженерных профессий, должны способствовать развитию у будущих менеджеров промышленного производства не только экологического сознания, но и расширению содержания его основных компонентов).

Необходимость экологического образования будущих инженеров продиктована практикой природопользования. Сложившаяся в России экологическая обстановка свидетельствует о наличии устойчивой тенденции роста числа правонарушений в области использования природных ресурсов. Масштабы неблагоприятных последствий производственной деятельности для природной среды и здоровья человека актуализируют необходимость экологического образования для студентов технических специальностей.

Экологическое образование будущих инженеров должно ориентировать их не только на критическое восприятие экологической обстановки и экологической политики, но и на осознание необходимости разработки концепции экономического роста, базирующейся на принципах устойчивого развития, что соответствует требованиям современного цивилизованного общества. Создание новой экономической концепции развития и реализация рационально-обоснованной экологической политики приведут к расширению теоретических изысканий и новых экологических разработок, направленных на исследование экологических проблем и поиск их решений.

При пропаганде бережного отношения к окружающей среде особое внимание должно быть уделено проблеме вовлеченности населения в природоохранную деятельность, означающей, что в повседневной жизни люди не просто находятся под воздействием ситуации, а подчинены необходимости включаться в ситуацию определенным образом.

Вовлеченность в решение вопросов охраны природы обязывает всех членов сообщества к взаимному диалогу, поиску решений благоприятных

для всех членов социума. Это возможно при условии сформированности позитивно-активных ориентаций по отношению к природе у большинства представителей человеческого сообщества. Наличие таких ориентаций является залогом природоохранного поведения, образцы которого станут фактором тиражирования аналогичных поведенческих форм. И наоборот, неуместное поведение одного человека, попустительство по отношению к окружающей среде, например, неправильное обращение с мусором, способно породить негативные поступки со стороны других людей, а в данном конкретном примере приводит к превращению населенных территорий в огромные свалки бытовых и промышленных отходов.

Таким образом, можно сделать вывод, что современная система образования не в полной мере способствует осознанию масштабов и опасности сложившейся ситуации, формированию позитивно-активных природоохранных ситуаций. Это диктует необходимость разработки целенаправленных мероприятий по его совершенствованию.

Литература

1. Leal, Filho W. Lifelong learning and environmental education, bang / Filho W. Leal. – Frankfurt am Main, 1997.
2. Грачев В. А. О государственной поддержке библиотек как центров экологической культуры / В. А. Грачев ; Брян. обл. науч. универс. б-ка им. Ф. И. Тютчева // Экологическое просвещение населения : [сб. материалов]. – Брянск, 2001. (Библиотечная жизнь Брянщины ; вып. 14).

Влияние транспортной инфраструктуры на финансовые потоки в развитии регионов Арктики

Веретенников Н. П. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета, аудита и управления экономическими системами, e-mail: nveretennikov@mail.ru)

Abstract. The article is dedicated to relations between oil-and-gas extracting companies and administration of federal subjects of Russian Federation in the process of development of hydrocarbon production in the Arctic. It also discusses creating framework and conditions for working on the shelf as well as organizing financial flows needed for operation in the region. The ways of bringing in both capital and new technologies to exploitation of mineral deposits are proposed.

В России в последнее время разгорается скандал в рыбной отрасли в связи с проверками Федеральной антимонопольной служба, которая выявила, что большая часть инфраструктуры, т. е. морские суда, которые занимаются ловлей рыбы в Российских водах, принадлежат иностранным компаниям и они работают без необходимых разрешений и лицензий. И на российском рынке стали устанавливаться цены на рыбную продукцию иностранными компаниями, которые контролировали и координировали поставки рыбной продукции и регулировали цены, занимаясь противозаконной деятельностью.

Правительство Российской Федерации считает, что подобная ситуация недопустима, а национальные богатства должны принадлежать тем, кто живет на берегах Баренцева моря.

Президент России В. В. Путин подписал программу развития Арктики, в которой обозначены приоритеты государственной политики в ближайшие годы. Программа должна защищать национальные интересы Российской Федерации в связи с интересом к богатствам данного региона многих стран мира и спорами вокруг добычи углеводородного сырья в данном районе Северного Ледовитого океана. Данный район Арктики является стратегической ресурсной базой Российской Федерации, обеспечивающий развитие страны на длительную перспективу. В последнее время в мире все острее встает проблема скорого истощения запасов углеводородов. В России 80 % запасов углеводородного сырья из разведанных запасов находится на шельфе, и тенденции таковы, что добыча с континента все больше перемещается в море. Наша страна, безусловно, не является лидером в этой отрасли: с шельфа добывается всего около 3 % российской нефти, а в мире – 40 %.

Следовательно, у России имеются значительные перспективы в разработке арктического шельфа, который, по данным специалистов, оказался буквально нашпигован углеводородами. Для разработки углеводородов в Баренцевом море в 2012 г. подписаны соглашения между иностранными и российскими компаниями.

Рано или поздно перед страной встанет проблема добычи «неприкосновенного запаса» – нефти и газа арктического шельфа, к которому подступиться очень непросто. В России сейчас нет ни необходимых технологий, ни особой ледовой техники, которую необходимо разрабатывать и проектировать, ни денег на освоение новых шельфовых месторождений, а также транспортной инфраструктуры, которую необходимо вновь создавать в местах освоения ресурсов. С некоторыми из этих проблем, например, отсутствием транспорта и инфраструктуры, сталкиваются и континентальные проекты в Западной Сибири и районах Дальнего Востока.

Компании заинтересованы участвовать в освоении арктических месторождений, и в первую очередь в самых богатых из них – в Баренцевом море, но эти месторождения одновременно и самые сложные для разработки.

В России имеется малый опыт шельфовых проектов. Первым опытом строительства буровых платформ стал Каспий, где работает международный консорциум по добыче нефти. Вторым – Сахалин, регион с, несомненно, более суровыми климатическими условиями, где уже столкнулась с множеством проблем, в том числе экологического характера. Несколько серьезных катастроф произошло при разработке шельфа на Сахалине. Экологическая опасность в Арктике будет усиливаться за счет сложной ледовой обстановки (повышается риск аварий и, прежде всего, проливов углеводородов), сложностей с ликвидацией последствий разливов и низкого температурного режима, что замедляет разложение загрязняющих веществ. Беспокойство экологов вызывает и опасность при разработке шельфа для ранимой северной природы. Разработка проекта добычи на Штокмановском месторождении основана на похожих схемах добычи газа и предусматривают доставку его до берега одним из трех возможных вариантов: трубопроводом протяженностью до 500 км; стабилизацию газа на платформе в районе месторождения и доставку по трубопроводу; смешанный вариант с установкой платформы посередине между берегом и месторождением. Statoil, которая принимает участие в разработке месторождения, предлагает

еще два варианта, предусматривающих использование морских судов. В зависимости от выбранной схемы стоимость первой стадии проекта по его освоению оценивают в сумму около 20 млрд долл. В случае варианта с трубопроводом газ будет доставляться на берег по дну Баренцева моря на Корабельную губу в районе поселка Териберка Кольского полуострова.

Все месторождения очень сложны для разработки из-за значительной удаленности от берега, глубины моря, суровых климатических условий, сложного рельефа дна моря. Опасения экологам внушает и отсутствие достаточного объема наблюдений и информации в целом по гидрометеорологическим условиям акватории и опыта работы в арктических условиях.

Техническое решение, которое планируется применить на Штокмановском месторождении, еще никто никогда не использовал в таких нетипичных климатических условиях, а также отсутствует опыт обращения с подобной уникальной техникой. В России, кроме того, нормативов для работы на шельфе просто не существует. Для разработки нужны потенциально иные технологии, нежели те, что существуют сейчас. Разработка шельфовых запасов – дело не одного года, а, наверное, десятилетий, она требует крупных финансовых вложений, которые необходимы для устойчивого развития шельфа. Для их обеспечения будут привлекаться мощные финансовые корпорации мирового уровня по разным финансовым схемам заимствования: от кредитов евробондов до участия в уставном капитале вновь создаваемых корпораций

Учитывая, что в первую очередь необходимы затраты на разработку инфраструктуры шельфа, а они окупаются очень долго, необходимо участие значительного числа партнеров, в том числе и иностранных. Собственный опыт строительства платформ в России невелик, построено лишь несколько платформ, что касается других государств, то опыт строить оборудование для работы в ледовых условиях имеют только норвежцы, в частности компания норвежская компания Statoil, с которой будут работать Роснефть и другие операторы.

Очень важно, что технологии есть у норвежцев, и вновь созданные компании будут работать по их стандартам, в том числе экологическим. Разрабатывать собственные технологии в России нужно и важно, но стоимость проекта и сроки его реализации должны быть разумными.

Для стабильной и экологически безопасной транспортировки нефти нужно будет несколько танкеров не просто ледового, а арктического класса, таких танкеров в России нет, и они значительно дороже тех кораблей, которые есть. Например, танкеры класса 1А Супер, используемые на Сахалине. В настоящее время подписано соглашение с Объединенной судостроительной корпорацией (Россия) о строительстве трех таких танкеров арктического класса, но этот процесс займет до трех лет.

Кроме того, для разработки месторождений в море необходима развитая инфраструктура электроснабжения, транспорта, в которую необходимо вкладывать огромные инвестиции, которые будут увеличивать цену нефти и газа, так как необходимо отстроить всю инфраструктуру с нуля, и выполнять экологические требования других государств-соседей. Минприроды и другие заинтересованные в данном вопросе структуры настаивают на использовании современного оборудования, отвечающего требованиям, которые предъявляют сложные климатические условия, говорят о необходимости создания единой координирующей структуры по вопросам ледокольного и буксирного обеспечения добычи, перевалки и транспортировки нефти это разумно.

Для работы нефтегазодобывающих компаний одной из важнейших проблем является доставка газа и нефти потребителям в России и за рубежом, что предполагает строительство заводов по переработке, трубопроводов, подготовку приема судов в портах, перевозку части продукта по железной дороге. В связи с тем, что разработка углеводородного сырья будет проходить в условиях Арктики, где непростые погодные условия, необходимо организовать работу морского транспорта в тяжелой и сложной ледовой обстановке большую часть года, что потребует больших финансовых затрат. Для использования морского транспорта необходима мощная сервисная структура по его обслуживанию и ремонту в местах его базирования

Государственной программой развития Арктики предполагается координация усилий федеральных и региональных органов власти и коммерческих структур в достижении ожидаемого экономического результата. Развитие данного региона Арктики позволит привлечь огромные финансовые ресурсы, которые будут складываться из финансовых потоков государства на разведку углеводородных ресурсов, финансов российских компаний

и финансов иностранных инвесторов, которые будут участвовать в освоении нефтяных и газовых месторождений. Кроме того предполагается повысить заинтересованность всех участников проекта в соблюдении экологических требований для обеспечения защиты рыбных ресурсов в процессе освоения нефтегазовых месторождений, так как предприятия промышленного рыболовства добывают более 600 тыс. т морепродуктов в акватории Баренцева моря, что является одним из основных источников дохода бюджета Мурманской области. При разработке месторождений нефти и газа в Баренцевом море и создании всей инфраструктуры доставки и переработки, а также регистрации предприятий на территории области и платежа налогов регион станет бездефицитным, а может быть, и донором.

Есть надежда на то, что утвержденная программа, основной целью которой является добыча углеводородного сырья в Арктике, благоприятно отразится на северных регионах, где будет проведена газификация региона. Это позволит удешевить услуги ЖКХ, улучшить экологию городов и населенных пунктов за счет перевода котельных на газ, экономически удешевить производство в регионе, а значит, способствовать росту благополучия населения области, появлению новых высокооплачиваемых рабочих мест. Огромные финансовые средства, которые будут вкладываться, позволят изменить экономический климат в регионе. Будет востребовано научное обеспечение развития инновационных технологий. Возникнет потребность в соответствующих специалистах, которых нужно будет готовить в вузах для работы на предприятиях, осваивающих шельф. В сфере инфраструктуры необходимо будет формирование и развитие информационных технологий и связи для обеспечения потребностей в услугах компаний, которые будут работать в данном регионе Арктики, а также обеспечения военно-морской безопасности охраны интересов России.

Становление системы коммуникаций и экономическое развитие российской Арктики

Савельева С. Б.¹, Геращенко Л. В.²

*(г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ» Арктический НИЦ морской экономики
и геополитики)*

Abstract. We determined the priorities of the regional economy in the Arctic, which require further development of maritime communications and the establishment of this system as a means to diversify the regional market of hydrocarbons shows geo-economic basis for the development of Arctic communications positions with the new economic geography.

Основным фактором освоения региона и экономического пространства (под последним понимается насыщенная территория, вмещающая множество объектов и связей между ними: населенные пункты, промышленные предприятия, хозяйственно освоенные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети и т. д.) с позиций пространственной экономики (и теории новой экономической географии) является диверсифицированная (развитая) система коммуникаций или коммуникационная сеть.

Морские коммуникации дают мощную экономическую основу морским державам, отбрасывая континентальный мир на периферию мировой экономической и геополитической системы. Для того чтобы не превратиться в окраину мирового хозяйства, побережье (Rimland) следует включить в орбиту континентального притяжения, при этом, чем обширнее континентальное пространство (районы вглубь от прибрежной полосы – Hinterland) и разнообразнее в экономическом отношении регионы этого пространства, существенней такая связь приморских районов со своим Hinterland'ом [1] (континентальные области с более диверсифицированной экономикой имеют более разветвленные хозяйственные связи с побережьем, чем монопрофильные регионы).

Развитая в той или иной мере коммуникационная сеть определяет доступность как самого пространства, так и регионального рынка, что особенно важно с позиций социально-экономического развития; причем здесь имеется в виду не только транспортная доступность (что является наиболее значимым при добыче и транспортировке углеводородов), но и наличие средств связи, мобильности производственных (материальных, трудовых и финансовых) ресурсов, гибкости институционального (правового) обеспечения инвестиционных проектов и реализации инноваций.

Эти факторы объединяются понятием «потенциал рынка» как основной составляющей категории экономического присутствия страны в регионе.

Следует особо подчеркнуть, что понятие «потенциал рынка» включает в себя доступность ко всем стадиям движения товара – производству, распределению, обмену и потреблению, т. е. региональный и/или локальный рынок углеводородов (в частности, природного газа) – это не только добыча и хранение, но и транспортировка (доставка) до потребителя (собственно сбыт), при этом владение (экономическое обладание) средствами доставки, главным образом, сетями магистральных трубопроводов на территории третьих стран является важнейшим геополитическим фактором развития современной России.

Важнейшим в проблеме освоения арктического пространства является все-таки сопряжение коммуникаций в широтном (Северный морской путь и Северный широтный ход) и меридиональном (сеть главных сибирских рек, железные дороги северного направления, в частности Волховстрой-Мурманск, Вологда-Архангельск и др.) направлениях.

Выделяются следующие направления системы морских коммуникаций в Арктике в зависимости от района формирования грузопотока – западное (грузопотоки формируются в районах Норильского промышленного узла, морских и континентальных месторождений нефти и газа Баренцево-Карского региона, лесопромышленного комплекса Восточной Сибири (Игарка), а также в Архангельске, Мурманске и Кандалакше для снабжения указанных районов); восточное, ориентированное на перевозку редких и цветных металлов в страны АТР; транзитное – морские перевозки в системе международных транспортных коридоров как альтернатива южной индоокеанской трассе, «великому шелковому пути» и в какой-то степени Транссибу.

Ресурсная и иная грузовая база Западной Арктики в основном (более, чем на 75 %) представлена месторождениями природного газа. Запасы природного газа Западной Арктики составляют 46,5 трлн м³, а ежегодная добыча в этом регионе приближается к 650 млрд м³. Следовательно, основой экономического освоения регионального пространства Западной Арктики является разработка месторождений природного газа [2, с. 94–103]. При этом Арктическая система транспортировки газа состоит практически на 100 %

из магистральных газопроводов, а трассы СМП могут быть задействованы только после введения в эксплуатацию трех комплексов по сжижению природного газа – «СПГ-Штокман», «СПГ-Печора» и «СПГ-Ямал».

Что касается нефти, то добыча в Печорском море в обозримой перспективе вряд ли превысит 10 млн.т в год, примерно так же оцениваются максимальные объемы перевозок нефти из Обской губы и Енисейского залива, особенно после прокладки Транссибирского нефтепровода от Ванкорской группы месторождений. Поэтому ведущие специалисты дают достаточно осторожный прогноз развития грузопотоков на трассе Северного морского пути.

Дальнейшее развитие морские коммуникации в Арктике могут получить при увеличении объемов перевозок углеводородов, в том числе в отдаленной перспективе и с месторождений континентального шельфа, а также при рациональной организации транзитного плавания по трассам СМП.

Сегодня основой Арктической системы коммуникаций с позиций освоения регионального пространства является совокупность газопроводов, большая часть которых включена в Единую систему газоснабжения (ЕСГ) России, протяженность которой составляет 161 700 км магистральных газопроводов и отводов при пропускной способности порядка 730 млрд м³ газа в год.

Пропускную способность ЕСГ России планируется наращивать, поскольку введение в экономический оборот новых месторождений Ямала и морских месторождений Арктического континентального шельфа позволит увеличить добычу газа до 803–837 млрд м³ к 2020 г. и до 885–940 млрд м³ к 2030 г. [3].

Основной и наиболее мощной в ЕСГ России является многониточная газотранспортная система «Уренгой – Надым – Перегребное – Ухта – Торжок – Смоленск» и «Уренгой (Ямбург)–Кунгур – Починки – Курск» с дальнейшим экспортным транзитом соответственно через Белоруссию и Украину.

Освоение перспективных месторождений планируется с учетом комплексного синхронного развития мощностей по добыче, транспортировке, переработке и хранению газа. В частности, для вывода дополнительных объемов газа месторождений Надым-Пур-Тазовского района, диверсификации маршрутов экспортных поставок (в обход Украины), обеспечения экспортных поставок по газопроводу «Ямал-Европа» и «Северный поток»

построен газопровод «Северные районы Тюменской области (СРТО) – Торжок» (Новый Уренгой – Надым – Перегребное – Ухта – Торжок) производительностью порядка 20,5–28,5 млрд м³ газа в год на различных участках. Ввод в эксплуатацию линейной части газопровода завершён в 2006 г., протяженность газопровода – 2 200 км, количество КС (компрессорных станций) – 13 (общей мощностью 968 МВт). В настоящее время (начало 2012 г.) функционирует 10 КС (общей мощностью 743 МВт), пуск остальных синхронизируется с вводом в эксплуатацию (2012–2013 г.) планируемых 3 ниток газопровода «Бованенково – Ухта – Торжок», который является основной частью газопровода «Ямал-Европа».

Реализация проекта «Ямал – Европа» имеет существенное геополитическое значение, поскольку вместе с проектами «Северный поток» и «Южный поток» составляет единую систему обеспечения энергетической безопасности Европы.

Развитие региональной системы коммуникаций для повышения степени освоения регионального пространства предполагает как строительство подводных газопроводов (в частности, при эксплуатации Северо-Каменомысского газового месторождения), так и создание в Арктике систем транспортировки сжиженного (СПГ) и сжатого (компримированного) природного газа.

Со временем пришло понимание как геополитической значимости экономического освоения регионального пространства Арктики, так и необходимости обеспечения «доступности» регионального рынка природного газа в условиях планирования беспрецедентного увеличения добычи за счет вовлечения в экономический оборот месторождений природного газа полуострова Ямал.

Литература

1. Савицкий, П. Н. Континент Евразия / П. Н. Савицкий. – М. : Аграф, 1997. – С. 412.
2. Селин, В. С. Арктические коммуникации и региональные геополитические приоритеты экономического развития России / В. С. Селин, С. Ю. Козьменко, Л. В. Геращенко // Геополитика и безопасность. – 2012. – № 2.
3. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1715-р, 13 ноября 2009 г. // Российская газета. – 2009. – 18 ноября.

Развитие морского круизного туризма в портах Западной Арктики

Грушенко Э. Б. (г. Мурманск, ФГБУН ИЭП КНЦ РАН,
e-mail: Ark_centra@pgi.ru)

Abstract. The article deals with the problems of development of the international law of the Sea cruise tourism in the Western Arctic Russian ports. Analyzed the current state and prospects of development of marine tourism in the Murmansk and Arkhangelsk regions Barents region. Special attention is given to the development of cruise tourism in the ports of Murmansk and Arkhangelsk, «Russian Arctic National Park».

Для большинства россиян Арктика остается пока малоизвестным и непривлекательным для туризма регионом. Тем не менее, в Мурманской и Архангельской областях активно развивается морской круизный туризм, а количество желающих посетить Северный полюс и Русскую Арктику постоянно растет. Главные условия для развития туризма по арктическим морям – создание специального круизного флота и береговой туристической инфраструктуры.

Первым российским организатором арктических экспедиционных круизов становится московская компания Клуб путешествий «Специал», организующая до 10 % всех круизов в Арктику. Компания, начиная с 2010 г. стала организовывать собственные круизы в российской Арктике на зафрахтованных российских судах, в том числе на Землю Франца-Иосифа (ЗФИ) на дизельном ледоколе Мурманского филиала ФГУП «Росморпорта» «Капитан Драницын [4].

В настоящий период идет процесс организации *национального парка «Русская Арктика»*, учрежденного в 2009 г. В состав парка включается северная часть архипелага Новая Земля, природный заказник «Земля Франца-Иосифа» и остров Виктория. Если в 2010 г. территорию формируемого парка посетило не более 500 туристов (4 круизных лайнера) то в 2011 г. поток посетителей архипелага возрос до 865 чел. (10 круизных судов) Предполагается, что в 2012 г. «Русскую Арктику» посетят более 1 тыс. туристов (12 круизов), из них 90 % – иностранные граждане [1]. Количество россиян с каждым годом постепенно растет. В настоящее время на арктических островах отсутствует какая либо инфраструктура. Однако вскоре в национальном парке появятся четыре опорных пункта, в состав которых войдут визит-центры (три на Земле Франца Иосифа и один на Новой Земле)

и другие инфраструктурные объекты. Появление в Арктических широтах национального парка позволит закрепить присутствие России в этом регионе.

Столица Арктики – Мурманск с 1990-х гг. развивается как центр международного морского туризма, начальный пункт круизов по северным морям. Заходы круизных судов в Мурманск на протяжении последних 13 лет организовывала мурманская туроператорская компания «Нордморсервис тревел», принимая и обслуживая в торговом и рыбном порту за один летний сезон в среднем от 3 до 6 круизных лайнеров с количеством иностранных туристов на борту от 160 до 1 000. В летний сезон 2011 г. Мурманск посетило 11 различных судов с туристами, всего сделав 13 заходов в мурманский рыбный порт. На их борту в Мурманск прибыло около 5 тыс. круизных туристов, среди которых много гостей из Германии. В 2012 г. ожидалось 15 судовых заходов [2]. На настоящий момент только 1 % от общего количества туристов, путешествующих на круизных судах, являются гражданами России [4].

Мурманск включен в маршруты океанических лайнеров «Принцесса океана», «Альбатрос», «Ле Диамант», «Кристина Регина» Потенциально в обозримой перспективе Мурманск мог бы принимать до 50 тыс. круизных туристов в год [5]. Для этого необходима коренная реконструкция причального пассажирского комплекса мурманского морского порта: дноуглубительные и берегоукрепительные работы, удлинение главного пирса, создание пограничного пункта пропуска, реконструкция и расширение морского вокзала.

К 100-летию Мурманска (2016 г.), начиная с 2012 г. осуществляется федеральный инвестиционный проект создания морского фасада «Арктическая гавань» стоимостью в 20 млн долл., который предполагает организацию рекреационной, туристической, культурной зоны в районе морского вокзала. Реализовывать проект совместно с правительством области будет московская инвестиционная компания «Олимпик Сити». Морской фасад «Арктическая гавань» – это комплекс, который будет включать в себя причал для круизных лайнеров, прогулочную набережную, место стоянки для плавучих музеев – атомного ледокола «Ленин» и подводной лодки К-3 [5].

Для превращения Мурманска в привлекательный для туристов круизный центр международного уровня также необходимо законодательно утвердить право на безвизовый прием иностранных туристов с круизных

лайнеров на период до 72 ч. Это даст толчок к развитию туристического сектора экономики, будет способствовать созданию современной городской инфраструктуры и расширению рынка труда.

В настоящее время прорабатывается вопрос о восстановлении морского пассажирского сообщения между Мурманском и Киркенесом, которое действовало в 90-е гг. Кроме того, в 2010 г. проведены международные переговоры с представителями крупнейшего норвежского круизного туроператора – компании «Хуртигрутен» о продлении популярного круизного маршрута Берген – Нордкап – Киркенес до порта Мурманск и далее, в Архангельскую область с посещением Архангельска и Соловецких островов. В среднем за сезон около 110 круизных судов посещают мыс Нордкап. Это создает неплохие потенциальные возможности для привлечения этих судов в Мурманск и Архангельск. В Карелии разрабатывается проект кругового водного маршрута на круизных лайнерах по маршруту: Санкт-Петербург – Балтика – Нордкап – Мурманск – Соловки – Карелия – Санкт-Петербург. Реализация данных проектов позволит к юбилею Мурманска принимать до 50 туристических судов в год [5].

Архангельск – первый морской порт России, «ворота в Арктику», становится не только центром научного освоения арктической территории, но и аттрактивным центром привлечения туристской деятельности по северным маршрутам. Поморская столица сохранила уникальные памятники деревянного и каменного зодчества, традиционную поморскую культуру. Главным украшением города является пятикилометровая набережная Северной Двины и заповедная пешеходная улица Чумбарова-Лучинского – Поморский Арбат. Среди факторов, сдерживающих развитие въездного туризма, можно отметить дефицит морских судов круизного класса и комфортабельного автотранспорта для перевозки туристов.

Основным туроператором по приему иностранных круизных судов и экскурсионному обслуживанию на берегу в Архангельске является турфирма «Интурист-Архангельск». Компания достаточно активно работает на данном направлении с 2004 г. Важную роль в работе на круизном направлении играет также компания «Беломортранс», которая выполняет работу морского агента. В течение 2004–2009 гг. в Архангельске и на Соловках было в среднем принято по одному-два круизных судна за сезон.

В 2010 г. ни Соловецкие острова, ни Архангельск не посетил ни один иностранный круизный лайнер ввиду чисто экономических причин, а именно из-за высоких портовых сборов, что сказалось на решении судовладельцев о заходе в Белое море. К примеру, для теплохода «Дискавери», способного принять на борт 750 пассажиров, они составляют 75 тыс. долл. за 10-часовой судозаход [3]. Для сравнения: в Мурманске портовые сборы в 2 раза меньше, еще ниже они в Санкт-Петербурге. В некоторых странах, заинтересованных в увеличении туристического потока, портовые сборы для круизных лайнеров и вовсе отменены. Везде благоприятные условия приема туристических судов являются результатом осмысленной и целенаправленной политики региональных и муниципальных властей. Для России яркий пример такой деятельности – работа властей Санкт-Петербурга, где на протяжении длительного времени серьезно занимаются созданием условий для круизного туризма.

В 2011 г. была достигнута договоренность о предоставлении 50 % скидки на некоторые сборы для круизных лайнеров, в результате чего Соловки и столицу Поморья посетило пять туристических судов. В 2012 г. в порты Архангельска и Соловков было запланировано четырнадцать судозаходов семи пассажирских лайнеров. По оценке специалистов, при создании нормальных условий для приема пассажирских лайнеров количество судозаходов в период летней навигации в Архангельске и на Соловках может достигнуть сотни, а это не менее 30 тыс. иностранных гостей [3]. Увеличение числа круизных лайнеров и их пассажиров в перспективе должно сказаться на увеличении финансовых поступлений в бюджет города.

Однако есть пока нерешенные технические проблемы с приемом круизных судов на морском-речном вокзале Архангельска. Здесь могут причалить только небольшие суда с осадкой менее 7,5 м. Крупные океанские лайнеры из-за ограниченных возможностей причальных зон и узких размеров двинских рукавов вынуждены швартоваться в грузовом морском торговом порту Экономия на северной окраине Архангельска.

Существует предложение о переоборудовании одного из причалов Красной пристани в центре Архангельска под швартовку круизных лайнеров, что самым положительным образом сказалось бы на организации приема туристов по морю и реке. Реконструкция причальных комплексов

Красной пристани и морского-речного вокзала потребует огромное количество вложенных финансовых средств, которых пока нет у ФГУП «Росморпорт», ответственного ведомства за обустройство причалов. По мнению руководителя «Беломортранса» Михаила Сисина, в регионе круизное судоходство не востребовано, ситуация вокруг порта Архангельск указывает на то, что он официально признается неперспективным по сравнению с Мурманском и планомерно выводится из программ по развитию морских портов.

Практически прекращены морские круизы из Архангельска, на Соловки изредка ходит только грузовой теплоход «Беломорье» (в пути трое суток), который может взять на борт только 10 пассажиров. В перспективе, возможно, увеличить количество иностранных туристов на Соловках, если восстановить морской круиз из порта Кандалакша, действовавший в советское время. В Кандалакшу туристы смогут прибывать автобусами со стороны российско-финского пункта пропуска Салла.

Литература

1. Арктический туризм в России // Деловая газета Взгляд. – 2012. – 28 июня.
2. Информация предоставлена пресс-службой Мурманского рыбного порта.
3. Круизные лайнеры не пустят в Архангельск? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://arkhangelsk.narodpravda.ru/node/70776>
4. По данным Ассоциации Туроператоров по Арктике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.delinform.ru/article>
5. По данным Министерства экономического развития Мурманской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mineconomy.gov-murman.ru>

Региональный рынок труда: проблемы и тенденции развития

Дрождинина А. И. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: aidrojdinia@mail.ru)

Abstract. The article is devoted to the peculiarities of regional labour market formation, and here the issues and tendencies of its development are educed. It also shows that a stable development of northern territories labour market can be reached as a result of common labour market set-up in circumpolar countries.

Формирование национального рынка труда происходит под влиянием условий и факторов, оказывающих влияние на современные тенденции развития социально-экономических систем. Одним из наиболее общих факторов, влияющих на показатели рынка труда, является то, что он формируется в условиях финансового и экономического кризиса, охватившего все стороны общественной жизни. Все структурно-функциональные составляющие рынка труда (спрос, предложение, цена труда, крупные сегменты и мелкие секторы, определенные категории работников и отдельные экономические агенты) чрезвычайно мобильны.

Изменения основных параметров рынка труда во многом определяют экономическое и хозяйственное развитие, политическую и социальную ситуацию, материальное и моральное состояние основной массы населения. В свою очередь, и сам рынок труда, являясь важнейшим компонентом рыночной экономики, находится под воздействием меняющихся общественных потребностей, соотносящихся теснейшим образом с экономической динамикой и с переменами в политических и социальных структурах [3].

Основой реализации системы развивающихся рынков труда является региональный рынок. Сложившаяся в настоящее время ситуация на региональных рынках труда является результатом сложного взаимодействия факторов, формирующих спрос и предложение рабочей силы на рынке труда и уровень ее резервирования на предприятиях. По уровню функционирования, по характеру, степени и направлениям воздействия на рынок труда выделяют три уровня системы различных факторов: макроуровень, мезоуровень и микроуровень [1].

Действующие на макроуровне демографические, миграционные, экономические, социальные, организационно-управленческие и законодательные факторы оказывают влияние на формирование не только национальных,

но и региональных рынков труда (мезоуровень). При этом на региональном уровне особенно возрастает значимость территориальных и природно-климатических факторов, развитие основных отраслей экономики и их специализация, инвестиционная политика региона, развитие региональных комплексов и др.

Мурманская область, входящая в состав Арктической зоны Российской Федерации, относится к старопромышленным регионам и имеет по сравнению с другими территориями Арктической зоны Российской Федерации благоприятные предпосылки для развития диверсифицированной структуры промышленности. Это не только колоссальные запасы полезных ископаемых, но и уникальное экономико-географическое положение области, включающее возможности круглогодичной навигации с прямыми выходами на международные морские торговые пути в сочетании с важным геополитическим положением, включенность региона в систему глобальных связей, прежде всего, приграничное и международное сотрудничество в рамках Баренцева/Евро-Арктического региона.

Однако сильные конкурентные преимущества региона не всегда компенсируют негативные факторы, включающие неблагоприятный климат, высокую стоимость жизни, повышенные производственные и транспортные издержки, низкий уровень диверсификации экономики региона, экологическую уязвимость северных территорий. Эти факторы в значительной степени снижают возможности устойчивого развития региона. Так, по сводным показателям социально-экономического развития в 2011 г. Мурманская область находилась на последних позициях в рейтинге субъектов РФ по данным Минрегиона Российской Федерации. Валовой региональный продукт увеличился к уровню 2010 г. на 1,2 %, тогда как в среднем по России рост ВРП достиг 4,3 %. Промышленное производство сократилось на 1,3 %, хотя в среднем по России оно выросло на 4,7 %, общий уровень безработицы в 2011 г. составил 8,8 % (табл. 1).

Таблица 1

**Основные индикаторы рынка труда
Мурманской области 2006-2011 гг.**

Показатель / год	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Индекс ВРП, в сопоставимых ценах, в % к пред. году	102,7	102,2	99,8	91,2	99,4	100,6
Инвестиции в основной капитал в Мурманской области, млн руб.	24460	26912	46844	41723	35040	49100

Окончание табл. 1

Показатель / год	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Численность экономически активного населения, тыс. чел.	514,6	500,6	520	522	517,4	499,7
Численность занятых, тыс. чел.	480	467,9	483,3	482,2	471,5	455,6
Уровень занятости населения, %	67,3	66,1	68,7	69,3	68,3	67,0
Уровень занятости экономически активного населения, %	93,3	93,5	93	92,4	91,1	91,2
Число безработных, тыс. чел.	34,6	32,6	36,3	39,7	45,9	44,1
Число официально зарегистрированных безработных, тыс. чел.	17,1	14,9	11,8	14,8	14,7	10,2
Общий уровень безработицы, %	6,7	6,5	7	7,6	8,9	8,8
Уровень зарегистрированной безработицы, %	3,3	3	2,3	2,8	2,8	2,0

Источник: Мурманскстат

Произошло значительное сокращение численности экономически активного населения Мурманской области. Продолжающийся отток населения из региона обусловлен критическим состоянием базовой транспортной, промышленной, пограничной, информационной, научной и социальной инфраструктур [2]. В структуре выбывающих за пределы региона велик удельный вес высококвалифицированных работников.

Снижение численности населения в трудоспособном возрасте и его старение обусловлено формированием нового типа воспроизводства населения, который характеризуется снижением рождаемости и смертности, увеличением продолжительности жизни и старением общества, что характерно, в той или иной степени, и для Мурманского региона. Необходимо, отметить, что современные демографические процессы практически для всех арктических (циркумполярных) стран – России, Канады, Норвегии, Дании, Финляндии, Швеции и Исландии соответствуют мировым демографическим тенденциям, то есть ведут к уменьшению трудоспособного населения, снижению экономически активного населения и увеличению нагрузки на занятое население.

Снижение численности населения в трудоспособном возрасте и его старение вызывает сжатие предложения на рынке труда и является серьезным ограничителем экономического роста северных территорий. Согласно международным критериям, население считается старым, если доля в нем людей в возрасте 65 лет и более превышает 7 %. В начале 2010 г., по данным

Росстата, почти каждый восьмой россиянин, то есть 12,9 % жителей страны находился в возрасте 65 лет и более [4]. Численность населения Мурманской области старше трудоспособного возраста в общей численности населения увеличилась с 15 % в 2000 г. до 19,2 % в 2010 г. Тенденция старения населения со временем ведет к дефициту рабочей силы, перегрузке систем здравоохранения, пенсионного и социального обеспечения, что обуславливает перспективы развития и возможность обеспечения долгосрочной стабильности. Возможности внутренней миграции внести вклад в смягчение напряженности на рынке труда региона минимальны, так как устойчивые потоки внутренней миграции приводят к обезлюдению и без того слабо заселенных пространств.

Таким образом, основными проблемами, мешающие региональному рынку труда развиваться и быть более эффективным, очевидны: демографический кризис, отток квалифицированных кадров, ограниченные возможности трудовой миграции, низкая цена труда; безработица; глубокие структурные диспропорции; неразвитость инфраструктуры; слабость профсоюзов; низкая трудовая мобильность работников и их незащищенность; недоверие к государству; социальный пессимизм; недостатки институциональной среды.

Для более полного вовлечения трудовых ресурсов в экономику региона необходим поиск моделей и путей для решения основных проблем, возникающих в Арктическом регионе. Многие проблемы Арктики (экология, устойчивый характер освоения и использования ресурсов северных территорий и социально-гуманитарный кризис) имеют циркумполярный характер, и в их решении большую роль должна играть международная кооперация и интеграция.

В этой связи представляется, что проблема дефицита трудовых ресурсов на северных территориях циркумполярных стран может быть решена поэтапным формированием Арктического рынка труда на северных территориях циркумполярных государств (Российской Федерации, США, Канады, Дании и Норвегии, Исландии, Финляндии и Швеции). Это позволит использовать возможности макрорегиона с большим эффектом в развитии и адаптации рынка труда к происходящим в экономике структурным сдвигам; преодолеть стихийность в его развитии, организовать совместную подго-

товку и переподготовку кадров, повышение квалификации специалистов; способствовать созданию новых рабочих мест, снижению безработицы и повышению доли экономически активного населения, росту производительности труда; консолидировать значительные материальные, финансовые, трудовые и интеллектуальные ресурсы; использовать эффективнее производственный и человеческий потенциал, адаптированный к жизни и работе в экстремальных условиях Севера и Арктики; совместно выработать оптимальные варианты устойчивого развития и подъема жизненного уровня населения на северных территориях.

Литература

1. Гелета, И. В. Регулирование рынка труда и управление занятостью в региональной экономике/ И. В. Гелета // Рынок труда и рынок образовательных услуг в Республике Карелия : сб. докладов по материалам четвертой Всероссийской научно-практической Интернет-конференции. Кн. 1. – Петрозаводск : ПетрГУ, 2007. – 462 с.

2. Селин, В. С. Российская Арктика: география, экономика, районирование / В. С. Селин, В. В. Васильев, Л. Н. Широкова ; КНЦ, Институт экономических проблем им. Г. П. Лузина. – Апатиты, 2011.

3. Рынок труда: реакция на кризис (по материалам зарубежных стран) / под ред. Ф. Э. Бурджалова, Е. Ш. Гонтмахера. – М. : МЭМО РАН, 2011. – 185 с.

4. www.gks.ru/free_dok/2010/dem-sit-09/dok

Специфика профессиональной деятельности специалистов по связям с общественностью

Каратаева Л. Н. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра рекламы, связей с общественностью и лингвистики, e-mail: kairovaea@mstu.edu.ru)

Abstract. The article refers to the specific professional expert in public relations.

Геополитические и стратегические интересы России издавна были устремлены к Северу. Богатство и разнообразие природных ресурсов Севера России и сейчас рассматриваются как важнейшие предпосылки международного и межрегионального сотрудничества. В этих условиях очень важна деятельность специалиста по связям с общественностью, которая направлена на создание, установление, поддержание или укрепление, с одной стороны, доверия, понимания и симпатии, а с другой – взаимоотношений с целевой аудиторией, которые, находясь внутри или вне данной организации, обуславливают ее существование и развитие.

Профессиональная деятельность специалиста по связям с общественностью имеет свою специфику.

Успешная деятельность предприятия или организации по установлению и поддержанию связей с различными категориями общественности возможна лишь при наличии в штате соответствующих служб специалистов в необходимом уровне и профилем образования, достаточной квалификацией и опытом работы. [1, с. 15] Специалисты по публичным отношениям фактически являются посредниками между представляемой организацией и различными группами общественности, с которыми организация имеет дело. Поэтому на них возлагается ответственность и перед организацией, от имени которой они действуют, и перед различными аудиториями общественности. Они призваны распространять информацию, позволяющую заинтересованным группам населения уяснить политику и деятельность данной организации.

С другой стороны, менеджеры внимательно изучают общественное мнение этих групп, информируя о нем руководство организации, обязанное прислушиваться к настроениям населения и реагировать на них. Такая посредническая деятельность, ее объективно высокое значение в достижении взаимопонимания и налаживании взаимовыгодных, гармоничных отношений между организацией и общественностью определяют основные принципы

деятельности института паблик рилейшнз и его специалистов. [2, с. 35] Эти основоположные принципы сформулированы авторами американского учебника «Это П. Р. Реалии паблик рилейшнз» Д. Ньюсомом, А. Скоттом, Дж. Турком [3, с. 628].

Основываясь на них, можно утверждать, что основным в деятельности системы паблик рилейшнз является, во-первых, обеспечение взаимной пользы организации и общественности, а также абсолютная честность и откровенность тех, кто занимается этим видом управленческой деятельности. Во-вторых, особое значение для паблик рилейшнз имеет открытость информации. И, в-третьих, существенным для паблик рилейшнз является опора на объективные закономерности функционирования массового сознания, отношений между людьми, организациями и общественностью, решительный отказ от субъективизма.

Особое внимание обращено на профессиональную культуру специалиста по связям с общественностью. К ее структурным компонентам относятся следующие:

Профессиональная компетентность. Поскольку понятие «компетентность» являются основополагающим в определении профессиональной культуры, рассмотрим его подробнее. В толковом словаре С. И. Ожегова «компетентность» определяется как осведомленность, авторитетность. Компетентность определяется способностью человека действовать на основе полученных знаний. При этом не следует противопоставлять компетентности знаниям или умениям и навыкам. Термин «компетентность» одним словом выражая значение традиционной триады «знания, умения, навыки», служит связующим звеном между ее компонентами. Понятие компетентности шире понятия знания, или умения, или навыка, оно включает их в себя. Понятие компетентности включает не только когнитивную и операционально-технологическую составляющую, но и мотивационную, этическую, социальную и поведенческую. Оно включает результаты обучения.

Основу профессиональной компетентности специалиста по связям с общественностью составляют следующие параметры:

Широкая гуманитарная, экономическая, политическая и культурологическая эрудиция. Специалист по связям с общественностью должен обладать широкой эрудицией в области внутренней и внешней политики России, современных международных отношений, истории России, а также

истории других ведущих государств и цивилизаций мира. Это далеко не полный перечень требований к фундаментальной подготовке специалиста по связям с общественностью, изложенных в государственном образовательном стандарте. По мнению И. В. Алешиной, хороший специалист ПР должен быть также компетентен в таких областях, как культура, философия, социальная психология. Необходимо знание СМИ, методов их исследования и владение навыками составления текстов. Необходим широкий кругозор и знание сферы бизнеса вообще и отрасли, компании, в частности. Важно также знание мира бюрократии, методов обретения влияния и маневра в меняющейся политической среде. Необходимо знание менеджмента, его обязанностей и методов формирования корпоративной политики топ-менеджментом.

– Психологическая компетентность. Специалист по связям с общественностью должен обладать самыми глубокими знаниями в области психологии личности и психологии социальных групп, психологии массовых коммуникаций. Он должен владеть навыками использования этих знаний в реализации своих профессиональных функций.

– Коммуникативная компетентность. Специалист по связям с общественностью должен владеть приемами эффективного общения, стратегиями взаимодействия с деловыми партнерами и представителями общественности, уметь налаживать обратную связь, устанавливать контакт со СМИ, владеть технологиями журналистского творчества.

– Информационно-технологическая культура. Специалист по связям с общественностью должен знать возможности современных информационных технологий, в том числе и Интернет, и владеть ими.

– Нравственно-правовая культура. Специалист по связям с общественностью должен обладать широкими правовыми знаниями и правовым сознанием, он должен быть высоконравственной личностью.

Профессиональная культура специалиста по связям с общественностью функционально проявляется в следующих взаимосвязанных аспектах:

– во-первых, в подготовленности специалиста к решению сложных задач профессиональной деятельности;

– во-вторых, в его личных качествах, которые оказывают самое непосредственное и существенное влияние на решение профессиональных задач [3, с. 628].

Таким образом, специфика профессиональной деятельности специалистов по связям с общественностью определяется как содержанием их деятельности, которая по сути своей является посреднической, так и возлагаемой на них ответственностью. Паблик рилейшенз – это служение общественности. В основе этого служения должны находиться абсолютная правдивость, тщательное планирование и выполнение программ, главной целью которых выступает удовлетворение общественных интересов. В свою очередь, выполнение таких программ невозможно без высокого уровня профессиональной компетентности. Оценку деятельности специалистов паблик рилейшенз следует давать на основании единого критерия – этики поведения.

Литература

1. Варакута, С. А. Связи с общественностью / С. А. Варакута, Ю. Н. Егоров. – М., 2004. – С. 15.
2. Емельянов, С. Теория и практика связей с общественностью / С. Емельянов. – СПб., 2005. – С. 144.
3. Королько, В. Основы паблик рилейшенз / В. Королько. – М., 2003. – С. 35.
4. Ньюсом, Д. Все о PR. Теория и практика паблик рилейшнз / Д. Ньюсом, Дж. ВанСпайк Тёрк, Д. Крупенберг ; пер. с англ. – М. : Инфра-М, 2001. – 628 с.

Российское законодательство о деятельности PR-структур

Коваленко Н. С. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра рекламы, связей с общественностью и лингвистики, e-mail: jurnal20@yandex.ru)

Abstract. In article there is a speech about normative bases of PR-activity in modern Russia. The basic attention is turned on problems of legal regulation of work of the press-services in bodies of the government and local self-management.

Правовое регулирование есть четко установленная, ясно прописанная, система нормативно-юридических норм, обязательных для выполнения. В сфере PR правовое регулирование должно:

1. Обеспечивать благоприятные условия для функционирования связей с общественностью как социального института.
2. Способствовать удовлетворению информационно-коммуникационных и иных социальных потребностей личности, общества и государства при соблюдении прав физических и юридических лиц.

Следует отметить, что специального нормативного акта, регулирующего деятельность структур и специалистов в области связей с общественностью, в российском праве не существует. Однако в смежных сферах действуют федеральные законы. Среди них: «О средствах массовой информации», «О рекламе», «Об информации, информатизации и защите информации» и ряд иных. Национальное законодательство достаточно детально регламентирует только деятельность PR-структур в органах государственной власти и управления на федеральном уровне. «Законодательная база пресс-служб государственных органов власти состоит из законов Российской Федерации, подзаконных актов: указов Президента Российской Федерации, постановлений Правительства Российской Федерации, постановлений коллегий министерств и ведомств, приказов министров, председателей комитетов и государственных ведомств» [1, с. 49]. Деятельность структур по связям с общественностью, функционирующих в иных сферах, регулируется общими нормами информационного права.

По мнению профессора И. Л. Бачило, «информационного права касаются только предметы информационного характера, которые включаются в систему информационных ресурсов и находятся в системе СМИ, в том числе и в системе Интернета» [2, с. 56]. При этом работники пресс-служб должны в первую очередь руководствоваться положениями о гражданских

правах, связанных с информационным правом. Соответствующие нормы зафиксированы в Гражданском кодексе, в Уголовном кодексе, в Уголовно-процессуальном кодексе, в Кодексе об административных правонарушениях.

Основу российского законодательства в сфере связей с общественностью образуют положения Конституции. В частности – ст. 29 о свободе мысли, слова, массовой информации и запрете цензуры. Конституция также гарантирует идеологический плюрализм и беспрепятственное движение информации. С точки зрения PR-деятельности наибольшее значение имеют следующие конституционные нормы:

1. Положение о том, что государство охраняет достоинство личности, которое нельзя умалить ни по каким основаниям (п. 1 ст. 21).

2. Гарантия права на неприкосновенность частной жизни, личные и семейные тайны, защиту чести и доброго имени (ст. 23).

3. Введение запрета на сбор, хранение и распространение информации о частной жизни гражданина без его согласия (ст. 24).

4. Право гражданина свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым законным образом (п. 1 ст. 29).

5. Запрет на пропаганду ненависти вражды, любого вида превосходства одних людей над другими (п. 2 ст. 29).

6. Приоритет норм международного права и международных договоров России (ст. 15).

Известный российский социолог С. Г. Кара-Мурза справедливо, на наш взгляд, отмечает, что для современных СМИ на первое место выдвинулась не столько информационная функция, сколько идеологическая [3, с. 170]. Естественно, что пресс-структуры органов государственной власти и местного самоуправления в рамках правового поля самым активным образом используют этот инструмент воздействия на массовую аудиторию. Для российского PR особо значим федеральный закон «О средствах массовой информации» № 2124-1 от 27 декабря 1991 г. Данный закон в частности определяет:

1. Основные понятия, связанные со СМИ. Это принципиально важно для любой PR-службы, само предназначение которой подразумевает различные формы взаимодействия со средствами массовой информации.

2. Порядок распространения массовой информации в обществе.

3. Права СМИ и гарантии их соблюдения со стороны иных субъектов, включая структуры по связям с общественностью.

4. Обязанности СМИ и ответственность за их невыполнение, в том числе пред акторами PR-деятельности.

Журналист выступает ключевой фигурой любого средства массовой информации. Закон о СМИ гарантирует представителям масс-медиа самые широкие полномочия, защищает их профессиональные, гражданские и служебные права. Это, безусловно, требует от PR-специалистов четкого соблюдения соответствующих норм. Любые нарушения последних, попытки введения элементов цензуры, вмешательство в работу редакции СМИ и т. д. влекут уголовную, административную, дисциплинарную или иную ответственность (ст. 58). Закон в ст. 47 предоставляет журналистам право искать, запрашивать, получать и распространять необходимую информацию путем свободного доступа к документам и материалам, за исключением сведений, составляющих государственную, коммерческую или иную охраняемую законом тайну. Следовательно, пиармены обязаны содействовать коллегам из масс-медиа в их стремлении предоставить аудитории оперативные и объективные материалы по актуальным вопросам. Вместе с тем, законодатель не конкретизирует понятие конфиденциальной информации, которая не предназначена для обнародования в СМИ.

Принципиальное значение для сферы PR имеют положения закона «О средствах массовой информации», связанные со злоупотреблением свободой массовой информации (ст. 4). Под данным деянием понимается такое использование СМИ, которое влечет за собой нарушение охраняемых законом прав и свобод личности, общественных и государственных интересов. Закон различает несколько видов злоупотребления свободой массовой информации, в том числе:

1. Применение скрытых вставок, иных технических приемов, воздействующих на подсознание людей или оказывающих вредное влияние на их здоровье.

2. Распространение информации, тиражирование которой запрещено федеральными законами.

3. Использование СМИ в целях совершения уголовно наказуемых деяний.

Статьи № 43, 44 и 45 данного закона не менее важны для деятельности российских пресс-служб. В них гарантируется право граждан и организаций на опровержение, если редакция СМИ не имеет доказательств того, что распространенные сведения соответствуют действительности. При этом высказывания, носящие оценочный характер, например, критические мнения, отрицательная оценка, если они не носят оскорбительного характера, не могут служить основанием для опровержения. Законодатель в данном случае исходит из того, что проверить их на соответствие или несоответствие невозможно.

Иным основополагающим нормативным правовым актом для связей с общественностью является федеральный закон «О рекламе» № 38-ФЗ от 13.03.2006 г. Этот закон запрещает «недобросовестную рекламу», «недостоверную рекламу», «неэтичную рекламу», «заведомо ложную рекламу» (статьи № 6–10). В практике PR необходимо учитывать, что в соответствии со статьей № 5 этого закона средства массовой информации «запрещается взимать плату за размещение рекламы под видом информационного, редакционного или авторского материала».

Кроме того, сотрудники пресс-служб должны руководствоваться федеральным законом «Об информации, информатизации и защите информации» № 24-ФЗ от 20 февраля 1995 г. В законе информация рассматривается как объект правовых отношений. В частности, определено понятие общедоступной информации, конкретизировано право граждан и организаций на получение информации. Соблюдение соответствующих норм имеет особое значение в системе связей с общественностью.

При нарушении ст. 152 Гражданского кодекса Российской Федерации (право на имя, здоровье, честь и достоинство, деловую репутацию) гражданин может в судебном порядке добиваться материального возмещения морального вреда и опубликование опровержения в том же СМИ, которое неоправданно нанесло ему моральный ущерб. Пленум Верховного суда Российской Федерации в постановлении № 3 от 24.02.2005 г. указал, что понятие «распространение не соответствующих действительности порочащих сведений», содержащееся в данной статье аналогично понятию диффамации (лат. разглашение), которое применяется в западной юридической практике.

В заключение следует назвать ст. 1259, п. 6 Гражданского кодекса Российской Федерации. Она устанавливает, что авторским правом защи-

щаются только журналистские произведения – например, аналитика, публицистика и др. Информационные же материалы, т. е. «сообщения о событиях и фактах, имеющие исключительно информационный характер» (в том числе основной креативный продукт структур по связям с общественностью: пресс-релизы, бэкграундеры и т. п.) такой защиты не имеют. При этом законодатель исходит из того, что на сообщения исключительно информационного характера авторское право не возникает, поскольку они содержат информацию в чистом виде и не являются результатами творчества. Хотя пиармены, как представляется, с подобной трактовкой не согласятся.

Представляется, что, российская правовая база в части регулирования PR-деятельности нуждается в дальнейшем развитии. На некоторые иные аспекты данной проблемы было обращено внимание в нашей более обстоятельной работе [4, с. 42–56].

Литература

1. Четвертков, Н. В. Современная пресс-служба : учеб. пособие для студентов вузов / Н. В. Четвертков. – 2-е изд. перераб. и доп. – М. : Аспект Пресс, 2010. – 191 с.
2. Бачило, И. Л. Правовое регулирование процессов информатизации / И. Л. Бачило // Государство и право. – 1994. – № 12.
3. Кара-мурза, С. Г. Кризисное обществоведение : курс лекций / С. Г. Кара-мурза. Ч. 1. – М. : Научный эксперт, 2011. – 464 с.
4. Коваленко, Н. С. Современная пресс-служба : учеб. пособие / Н. С. Коваленко. – Мурманск : Изд-во МГТУ, 2011. – 132 с.

Некоторые особенности коммуникационного менеджмента

Коваленко Н. С. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра рекламы, связей с общественностью и лингвистики, e-mail: jurnal20@yandex.ru)

Abstract. By considering a range of communicative management problems affecting the PR-activities. Moreover, the importance of forming a rational information policy in the PR field. PR shows the differences from the adjacent areas of communicative management.

В современных условиях коммуникация исследуется на фундаментальной основе теории информационного общества, которая понимает информацию в качестве источника социальных изменений и его важнейшего стимула. Основным результатом коммуникации следует считать не просто информационный обмен между ее участниками, но, прежде всего как взаимопонимание между людьми. Можно разделить точку зрения, что субъект коммуникации есть носитель коммуникативной предметно-практической деятельности, источник коммуникативной активности. В данном качестве может выступать как индивид, так и социальная группа [1, с. 27]. Содержание коммуникаций в системе связей с общественностью диктуют базисные субъекты PR – организации (или персоны), на решение проблем которых направлены усилия специалистов по связям с общественностью. Именно они определяют характер самих связей с общественностью в конкретный момент и реальной ситуации. В соответствии с этим:

1. Структуры по связям с общественностью подчинены целям и задачам субъекта PR и транслируют на аудиторию ее философию.

2. Профессиональная ориентация пиарменов преимущественно выражена в обслуживании базисного субъекта PR. То есть службы по связям с общественностью являются выразителями интересов конкретной организационной структуры, социальной группы или личности.

3. Профессионализм сотрудников служб по связям с общественностью определяется согласием с коммуникативной политикой базисного субъекта PR, способностью идентифицировать себя с ней.

Связи с общественностью наиболее эффективны, если выступают функцией менеджмента, т. е. составной частью процесса управления. В современных условиях любые управленческие решения должны приниматься на основе PR-изучения ситуации и, прежде всего, общественного мнения целевых аудиторий. Поэтому структуры PR выступают инструментом влияния, достижения взаимопонимания, информирования и получения обратной связи.

К сожалению, в современном обществе система массовых коммуникаций существенно трансформировалась по сравнению с предшествовавшим периодом. «Медиа определяют свою социальную роль уже не как обслуживание гражданина, но как обслуживание потребителя. Сегодня в информационном миксе менее всего имеется объективной журналистской информации, преобладают ангажированные сообщения рекламы, связей с общественностью» [2, с. 26]. Распространение Интернета как нового канала, среды коммуникации и ее самостоятельного участника, принципиально меняет еще недавно всем привычную схему коммуникации. Это требует от структур по связям с общественностью, с одной стороны, большей социальной ответственности за свою деятельность, выработки действенной коммуникативной политики, а с другой – более активного использования современных коммуникативных возможностей, существующих в информационном обществе.

Коммуникативная политика – непрерывная целенаправленная управленческая деятельность субъекта PR по распределению коммуникативных ресурсов для повышения эффективности функционирования организации. К таким ресурсам относятся:

- 1) информация, исходящая от организации;
- 2) условия, факторы, совокупность методов и средства ее распространения.

Коммуникативная политика субъекта PR невозможна без ясно сформулированной информационной политики. Это особая сфера жизнедеятельности организации, которая подразумевает воспроизводство и распространение информации, удовлетворяющей интересы организации и ее общественности. Целью информационной политики является обеспечение творческого, конструктивного диалога базисного субъекта PR и аудитории. Ее смысл – управление внутренними и внешними потоками информации для наиболее эффективного воздействия на целевые для организации группы общественности.

Информационная политика – часть коммуникативной политики субъекта информационного поля. Она предполагает существование четко сформулированных и документально зафиксированных принципов, форм и норм отношений организации со СМИ.

К формальным признакам наличия в организации информационной политики следует отнести:

1. Персональная ответственность одного из первых лиц организации за связи с общественностью.

2. Ответственность конкретного руководящего лица за формирование информационной политики.

3. Наличие основополагающих формальных документов, регулирующих информационную деятельность организации.

В настоящее время выделяют особые разновидности PR, различные по целям и технологиям:

1. Взаимодействие со средствами массовой информации (media relations или паблисити).

2. Корпоративный PR (формирование имиджа организации или персоны).

3. Кризис-менеджмент или управление в кризисных ситуациях.

4. Отношения с сотрудниками или HR (внутрикорпоративный или внутренний PR).

5. Отношения в финансовой сфере (инвестиционный PR или IR).

6. Отношения с властными структурами, местным сообществом и т. д. (лоббизм, политический PR или GR).

7. Управление взаимоотношениями с клиентами или CRM.

8. Товарная пропаганда (маркетинговый PR или PR-поддержка продаж).

Коммуникационный менеджмент объединяет в себе управление всем комплексом указанных корпоративных коммуникаций. Кроме того, он может охватывать и иные коммуникации данного субъекта (организации) например, экологические.

Следовательно, коммуникационный менеджмент есть профессиональное использование законов и средств коммуникации для внедрения определенной совокупности взглядов и идей в сознание целевых аудиторий. Это теория и практика управления социальными коммуникациями как внутри организации, так и между организацией и ее социальным окружением. Данная деятельность нацелена на формирование оптимальных для субъекта PR коммуникационных процессов, формирование и развитие имиджа и благоприятного общественного мнения, достижение позитивного сотрудничества с различными группами общественности.

Связи с общественностью - работа с различными аудиториями, группами общественности, от которых зависит результативность функционирования субъекта PR. Поэтому PR отличается от других разновидностей коммуникационного менеджмента – рекламы, маркетинга и т. д.

Основное содержание коммуникационного менеджмента может быть сведено к ряду управленческих действий. В том числе:

1. Планирование коммуникативных процессов и руководство ими, включая выявление целевых аудиторий, разработку PR стратегий, контроль за эффективностью выстроенных коммуникаций, оценку достигнутых результатов.

2. Разъяснение общественности существа деятельности и направлений развития организации (или иного субъекта, например, персоны).

3. Организация конструктивного диалога с целевыми аудиториями, т. е. установление информационного обмена.

4. Информационное представление интересов субъекта PR в социальной среде.

5. Формирование и усиление доверия, симпатии между данным субъектом и общественностью.

6. Представление какого-либо объекта (организации, персоны, товара, услуги или проблемы) общественности и увеличение компетентности всех заинтересованных сторон в данном вопросе.

7. Формирование надежных коммуникаций на случай кризисных ситуациях.

В качестве основных задач коммуникационного менеджмента следует считать:

1. Регулирование комплекса социальных взаимодействий организации, как во внешней среде, так и во внутренней.

2. Сокращение дистанции между субъектом PR и его целевыми аудиториями, установление плодотворных отношений между всеми участниками коммуникационного процесса.

3. Идентификацию работников со своей организацией, содействие эффективной мотивации персонала.

4. Достижение публичности организации и формирование климата доверия в обществе к субъекту PR через публичное представление корпоративной философии.

5. Содействие принятию позитивных решений партнерами о сотрудничестве с организацией. Например, заключению договора, совершению сделки и проч.

Выделенные разновидности коммуникационного менеджмента должны действенно дополнять друг друга в работе с различными аудиториями, группами общественности. Например, связи с общественностью поддерживают маркетинг, создавая вне рыночные условия для реализации соответствующего товара, услуги.

Литература

1. Стриганкова, Е. Коммуникативная личность в политическом пространстве информационного социума / Е. Стриганкова // Власть. – 2012. – № 11.
2. Шилина, М. Медиакоммуникация: тенденции трансформации. Новые парадигмы исследования массовых коммуникаций / М. Шилина // Пресс-служба. – 2009. – № 8.

Возможности экономического противостояния в российской Арктике

Козьменко С. Ю.¹, Савельев А. Н.²

^{1,2}(г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», Арктический НИЦ морской экономики и геополитики)

Abstract. Recently the likely direction of economic confrontation leading naval powers for obtaining competitive advantages in the development of natural resources in the Arctic, the methods of obtaining a competitive advantage and positioning capabilities of the Russian Arctic.

«Исторически Россия – ведущая морская держава, исходя из ее пространственных и геофизических особенностей, места и роли в глобальных и региональных международных отношениях.

Она заслужила этот статус благодаря географическому положению с выходом в три океана и протяженности морских границ, а также огромному вкладу в изучение Мирового океана, в развитие морского судоходства, многим великим открытиям, сделанным известными русскими мореплавателями и путешественниками» [4].

Это не совсем верно, особенно в части свободного выхода в Мировой океан и развития морского судоходства; с другой стороны Адмирал Флота Советского Союза С. Г. Горшков определяет нашу страну как великую континентальную державу мира [1].

К географическим условиям существования России как континентальной державы относится сохранение такой конфигурации национальных границ, которая обеспечивала бы национальную безопасность, т. е. в эти границы геополитически включается как Восточная Европа (с выходом в Балтийское море) и Центральная Азия, так и Арктика в виду возможности относительно свободного выхода в Мировой океан.

Кроме того, расширение России связано с геополитической естественной беззащитностью страны – отсутствием на границах государства естественных природных преград (гор, рек и т. п., хотя и такие преграды успешно преодолевались в ходе Великой Отечественной войны), что требует буферного пространства вокруг своих границ.

Россия постоянно прирастала территориями с XIV по XIX вв. (кроме продажи США Аляски и Алеутских островов) и сужалась в XX в. – в 1991 г. Россия осталась в границах РСФСР при этом западная граница практически совпадает с границей государства в XVII столетии. В этом процессе

наблюдается закономерная (по А. Л. Чижевскому) цикличность, причем прослеживается взаимосвязь между военно-политическими (историометрическими) и экономическими циклами, то есть экономической конъюнктуры (по Н. Д. Кондратьеву). Действительно, геополитическая активность требует значительного количества ресурсов, что приводит к дезорганизации хозяйства, снижению уровня предпринимательской деятельности и в дальнейшем – к резкому падению экономической конъюнктуры. В дальнейшем экономический рост (который наблюдается сегодня в экономике России) стимулирует военно-политическую активность, которая этот рост тормозит и прекращает.

Наблюдения 2008–2010 гг. позволяют сделать вывод о том, что страна вступила в стадию расширения своего влияния на пространстве СНГ (противостояние расширению НАТО в Ю.Осетии и Абхазии, создание таможенного союза с Белоруссией и Казахстаном, улучшение отношений с Украиной (Харьковские соглашения 2010 г., по которым срок аренды Севастополя продлевается до 2042 г.). России не нужен реванш, но есть реальные национальные интересы, для защиты которых существуют политические и экономические методы, подкрепленные при необходимости военной и военно-морской мощью.

Следует подчеркнуть, что экспансия России и на южных границах видится геополитически оправданной и геоэкономически выгодной для всех сторон. Это относится, прежде всего, к повышению инвестиционной активности России как в разработке ресурсов углеводородов стран Центральной Азии, так и в создании коммуникаций на всем протяжении территории России с севера на юг, что позволит укрепить меридиональную геополитическую скрепу.

В целом подчеркнем, что «мир становится сегодня не проще, а сложнее и жёстче. Мы наблюдаем, как, прикрываясь высокими лозунгами свободы, открытого общества, подчас уничтожаются суверенитет стран и целых регионов, как под громкую риторику о свободе торговли и инвестиций в самих развитых экономиках и странах усиливается политика протекционизма. Разворачивается и ожесточенная борьба за ресурсы. И во многих конфликтах, внешнеполитических акциях, дипломатических демаршах «пахнет» газом и нефтью» [5].

Действительно, проблема сохранения пространства и освоения территорий (и акваторий) является актуальной для России в том смысле, что размеры противостояния в борьбе за контроль над ресурсами, главным образом энергетическими, принимают угрожающий характер.

Геополитическая позиция России продолжает оставаться благоприятной в том смысле, что «ни одна из существующих ситуаций за пределами России не создает прямой военной угрозы ее безопасности» [2, с. 43] и благодаря наличию географического фактора – относительно свободному выходу в Мировой океан через акваторию Арктических морей.

В Арктике и Северной Атлантике дислоцированы территориальные противолодочные группы ВМС США, в состав которых входят стационарные гидроакустические комплексы и маневренные силы (атомные подводные лодки и базовые патрульные самолеты), береговые гидроакустические станции в арктической зоне расположены на Алеутских островах, острове Ньюфаундленд, в Исландии (Кефлафик), в Северной Норвегии (мыс Нордкап – остров Медвежий). Это позволяет контролировать движение кораблей Северного флота, поэтому считать Арктику имеющей свободный выход в Мировой океан можно весьма условно.

Исчезновение действенности системы сдержек и противовесов после окончания «холодной войны», нарушение принципа многосторонности, как в геополитике, так и в геоэкономике, формирование однополярного мира привело (через череду периферийных кризисов мировой экономической системы) к постепенному и необратимому изменению представлений о США как о лидирующей и глобальной стабилизирующей силе. Это наглядно подтвердилось неготовностью противостоять асимметричным вызовам и угрозам в ходе террористических атак и региональных военных конфликтов в Ираке и Афганистане, а особенно в Ливии и Египте.

В условиях обостряющегося противостояния ведущих морских держав в борьбе за контроль над арктическими ресурсами проблема обживания и обустройства Арктики принимает воистину национальный характер.

Следует особо подчеркнуть, что вопрос правового регулирования в Арктике специально не рассматривался Конвенцией ООН 1982 г., поскольку правовой режим в Арктике (режим «секторального деления») сложился задолго до принятия Конвенции ООН 1982 г. на основе обычных норм общего международного права как признание исторических прав

и практики делимитации пространства в соответствии с национальным законодательством Арктических государств, либо Конвенция полагает, что на СЛО и приполюсные районы распространяются нормы этого договора без учета исторических прав и особых обстоятельств Арктических государств. К Арктическим относятся восемь государств, территории которых пересекаются Северным полярным кругом, в том числе пять – Россия, Канада, Норвегия, США и Дания, включающая полярную территорию о. Гренландия, – имеющие непосредственный выход к побережью морей Северного Ледовитого океана и претендующие в большей или меньшей степени на выделение полярного сектора в качестве зоны национальной юрисдикции, а также Финляндия, Швеция и Исландия (омывается водами Гренландского моря), не выдвигающие исторических прав на арктические пространства.

США в духе Конвенции 1982 г. выступают за ограничение внешней границы континентального шельфа в Арктике за пределами 200 миль от исходных линий с учетом предлагаемых разнообразных батиметрических и геологических критериев; такой подход касается только четырех держав, но не США, поскольку последние не ратифицировали Конвенцию.

Таким образом, широкая международно-правовая основа подменяется единственным, пусть даже очень значимым, документом.

Вторая позиция твердо и последовательно, по крайней мере, до 90-х гг. прошлого века, представлялась Советским Союзом, а также Канадой, которая до сих пор отстаивает «особые обстоятельства» существования канадского сектора полярных владений.

Россия с 1997 г. стала отходить от прежних позиций: в 2001 г. во исполнение постановления Правительства Российской Федерации от 16 июня 1997 г. № 717 и распоряжения Правительства Российской Федерации от 24 марта 2000 г. № 441-р МПР России совместно с Минобороны России было подготовлено представление (заявку) по установлению внешней границы континентального шельфа Российской Федерации в соответствии с соответствующими статьями Конвенции 1982 г. [3, с. 24–25].

Это представление самим фактом своего существования ставит под сомнение исторически сложившийся статус-кво Арктики.

Это негативно сказывается на реализации национальных интересов в этом регионе не только России (при данном подходе континентальный шельф России составит лишь 4,1 млн км² при общей площади полярного

сектора России 5,842 млн км², т. е. по сравнению с секторальным разграничением Россия теряет суверенные права на 1,7 млн км² в Амеразийском суббасейне), но и остальных арктических государств.

А привнесение в Арктику положения о «районе общего наследия человечества», о границе между этим районом и шельфом арктического государства равнозначно признанию, что в Арктике не весь шельф принадлежит арктическим государствам.

Противостояние за контроль над Арктическим пространством и ресурсами региона имеет тенденцию к усилению и принимает все более выраженный региональный характер.

Литература

1. Горшков, С. Г. Морская мощь государства / С. Г. Горшков. – М. : Воениздат, 1978. – С. 398.

2. Иванов, С. Б. Вооруженные силы России и ее геополитические приоритеты / С. Б. Иванов // Россия в глобальной политике. – 2004. – Т. 2, № 1.

3. Козьменко, С. Ю. Морская политика и экономическое присутствие России в Арктике: отзвуки противостояния / С. Ю. Козьменко, А. А. Щеголькова // Морской сборник. – 2010. – № 12.

4. Морская доктрина Российской Федерации на период до 2020 года // Независимое военное обозрение. – 2001. – 3 августа.

5. Путин, В. В. «О стратегии развития России до 2020 года». Выступление на расширенном заседании Государственного Совета / В. В. Путин // Российская газета. – 2008. – 8 февраля.

Зависимость рынка рабочей силы от инноваций в профессиональном образовании

Коновалова И. П.¹, Савельева И. Ю.²

¹*(г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра уголовного и административного права, e-mail:iya_k@mail.ru)*

²*(г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра рекламы, связей с общественностью и лингвистики, e-mail:daki2000m@mail.ru)*

Abstract. Innovations in the vocational education of Russia testify about the active entry of the country into the international educational space. An improvement in the quality in training specialists in the regions is the important prerequisite of passage to the intensive model of the reproduction of work force, optimization of professional qualification structure, more complete satisfaction of the demand of enterprises.

Недостаточный уровень подготовки специалистов, необходимый для развития интенсивной модели экономического роста и реализации стратегии инноваций является одной из основных причин, сдерживающей технологическую модернизацию российской экономики.

Недостаточно эффективное функционирование системы подготовки и переподготовки кадров создает несбалансированность профессионально-квалификационной структуры спроса и предложения на рынке рабочей силы, что приводит к ситуации наличия свободных рабочих мест по одним профессиям и избытку предложения рабочей силы по другим. К причинам такой ситуации можно отнести: разрыв связей между системой образования и производством, реформирование и коммерциализацию высшего образования, недостаточность информации о потребностях в специалистах, неэффективный мониторинг рынка рабочей силы.

Использование вузами для подготовки специалистов традиционных образовательных технологий приводит к ситуации сохранения устойчивой динамики безработицы в младших возрастных группах. Высокие барьеры для молодых специалистов при входе на рынок рабочей силы складываются в результате: низкого уровня профессиональных навыков, отсутствия опыта работы, неумелого использования технологий самопрезентации и поиска первого рабочего места с помощью глобальных и локальных информационных ресурсов [1, с. 79–80].

Роль образовательных институтов видится в том, чтобы использовать эффекты адаптационных возможностей взаимодействия системы образования с институтами рынка рабочей силы на основе внедрения системных, институциональных, структурных, финансовых, технологических, педагогических и социальных инноваций. Развитие инновационного сектора российской экономики требует специалистов более высокого профессионального уровня, способных создавать новые технологии для производства конкурентных товаров и услуг.

Современные инновации в профессиональном образовании основаны на сотрудничестве образовательных и экономических институтов в национальной экономике, обеспечивают более высокий уровень подготовки специалистов, сочетая традиционные и инновационные модели образования. Для модернизации системы профессионального образования важен правильный выбор путей реформирования образовательных институтов, развития социально-экономического партнерства бизнеса и вузов в подготовке высококвалифицированных специалистов на основе взаимовыгодного сотрудничества [2, с. 205–206].

Молодежный рынок является одним из индикаторов эффективности функционирования образовательной системы страны, который выявляет роль вуза в развитии системы подготовки специалистов. Развитие новых профессионально-квалификационных групп вносит активную положительную динамику в расширение молодежного рынка рабочей силы за счет использования гибких форм занятости и самозанятости. Доступность качественного образования для молодежи создает предпосылки для снижения безработицы, вовлечения в образовательные процессы новых возрастных групп.

Мировой опыт свидетельствует, что творческий потенциал рабочей силы является главным источником национального богатства страны, а его деформация ведет к невосполнимым потерям национального дохода страны. Творческий потенциал рабочей силы определяется уровнем образования и профессиональной подготовки специалиста, нравственным здоровьем нации, духовными ценностями. Для реализации этих ценностей необходима модель образования, позволяющая связать эти ценности с личными и групповыми интересами, через активное формирование образовательной среды вуза, учитывающей мотивы экономического поведения разных субъектов рынка.

Инновации в образовательном процессе вуза имеют циклический характер и преемственность. Они предоставляют свободу выбора методов образования и большое число возможных альтернативных вариантов технологий передачи знаний. Такие новые тенденции в российском образовании как непрерывность, интегрированность, стандартизация, регионализация составляют основу педагогических инноваций в современном образовательном процессе [3, с. 36–37].

Стандартизация образования в рамках европейского и российского экономического пространства позволяет разработать важные единые критерии образовательного процесса: базовый уровень знаний, умений и навыков профессиональной подготовки, модульность системы образования, универсализацию образования, обеспечить конвертируемость образования.

Система высшего профессионального образования страны с элементами инновационной модели развития направлена на выявление потенциала личности студента, развитие коммуникативных навыков, эффективное управление компетенциями будущего специалиста. Она выстраивается таким образом, что студент, получающий высококачественное образование, имеет высокую конкурентоспособность на рынке рабочей силы, быстро находит рабочее место и всегда востребован как специалист за счет более развитых коммуникативных, исследовательских навыков, лидерских и социально-значимых качеств личности.

Современный образовательный процесс в вузе строится на основе сочетания достижений педагогических и информационных технологий с использованием ресурсов информационных сетей. Развитие системы образования происходит на основе электронных образовательных ресурсов, необходимых для повышения качества компетенций будущих специалистов. Использование в подготовке специалистов дополнительных учебных курсов, которые студенты могут получить по международным программам академической мобильности, повышает уровень и набор компетенций будущих специалистов.

Инновационным процессом в профессиональном образовании России является развитие непрерывной и многоуровневой системы подготовки специалистов, включающей элементы законченных образовательных циклов. Многоуровневая система образования позволяет работодателям нанимать активных, предприимчивых, творческих и квалифицированных работников

в более раннем трудоспособном возрасте, более полно удовлетворяя спрос на рабочую силу средней квалификации [4, с. 52–54]. Работающие молодые специалисты могут продолжать образование в разных формах, имея различные образовательные альтернативы и профессиональные траектории развития.

Инновационным характером в развитии российской системы профессионального образования является интеграция образовательных институтов на основе национальных университетов и исследовательских центров в единый образовательный комплекс для решения системных задач в области подготовки специалистов для отдельных регионов и отраслей страны.

Развитие системы корпоративного профессионального образования в России формирует инновационный характер привлечения инвестиционных ресурсов для подготовки специалистов на основе модели смешанного финансирования, которая становится многоуровневой, дифференцируется по регионам. Выстраивание системы партнерских отношений между бизнесом и вузами позволяет использовать новые механизмы прогнозирования и планирования спроса на рабочую силу на региональном и национальном рынках, уменьшить отраслевые диспропорции в подготовке специалистов.

Привлечение работодателей к активному участию в подготовке специалистов через создание совместных образовательных программ, а также через участие в попечительских советах вузов повышает степень профессиональной адаптации выпускников вузов при получении первого рабочего места [5, с. 269–270].

Таким образом, совершенствование профессионального образования в России можно рассматривать как целостную и динамичную систему, формирующую новую модель воспроизводства рабочей силы в стране и обеспечивающую глобальную конкурентоспособность национальной экономики. Инновации в системе высшего профессионального образования в России приводят к изменению образовательной и возрастной структуры предложения рабочей силы, увеличению численности конкурентных профессионально-квалификационных групп с более высокими требованиями к уровню заработной платы и условиям труда.

В общей структуре предложения рабочей силы более высокими темпами увеличивается доля высококвалифицированных специалистов среди младших возрастных групп, которая характеризуется высоким уровнем

профессиональной мобильности. Для оптимизации рынка рабочей силы необходимо прогнозирование его структурных сдвигов, основанное на системных исследованиях динамики спроса и предложения рабочей силы.

Литература

1. Смирнова, Т. Л. Влияние инноваций в профессиональном образовании на структуру рынка рабочей силы / Т. Л. Смирнова // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 4(32).

2. Государственная экономическая политика и Экономическая доктрина России. К умной и нравственной экономике : в 5 т. Т. 3 / под общ. ред. С. С. Сулакшина. – М. : Научный эксперт, 2008. – 368 с.

3. Ловецкий, Н. Г. Экономика развития: инновационное образование – ключ к развитию экономики в 21 веке / Н. Г. Ловецкий // Креативная экономика. – 2009. – № 2. – С. 36–40.

4. Кашепов, А. В. Рынок труда: проблемы и решения / А. В. Кашепов, С. С. Сулакшин, А. С. Малчинов. – М. : Научный эксперт, 2008. – 245 с.

5. Монастырских, Г. П. Образовательный процесс в высшей школе как процесс современной коммуникации / Г. П. Монастырских, Е. В. Цветков // Высшее образование в условиях реформирования системы подготовки кадров и глобальные проблемы современности: Матер. междунар. конф. 25–27 ноября 2008 г. – СПб. : Изд-во СПбГМТУ, 2008. – С. 267–271.

Общение в деятельности специалиста по рекламе

Коренева А. В. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра рекламы, связей с общественностью и лингвистики, e-mail: korenevaanast@mail.ru)

Abstract. In article it is spoken about advertising as communication activities. We consider the structure of communication on the example of advertising texts, are characterized by the features of the use of non-verbal means of advertising.

Реклама – это комплексная коммуникативная деятельность, включающая речь и различные невербальные средства, обеспечивающие в совокупности положительное воздействие на индивидуального и коллективного потребителя пропагандируемого объекта. Вот почему одно из важнейших мест в профессиональной деятельности специалиста по рекламе занимает речевое общение.

Сфера общения привлекает пристальное внимание исследователей. Однако разные ученые вкладывают в это понятие далеко не одинаковый смысл. Это приводит к огромному количеству определений общения. Тем не менее, применительно к речевому общению наиболее часто используется следующая трактовка. Речевое общение – это речевое взаимодействие двух или более людей, направленное на согласование и объединение их усилий с целью налаживания отношений и достижения общего результата.

Так же, как язык, речевое общение имеет свою структуру. В нее входят: а) потребность в общении – необходимость обращения к речевой деятельности; б) коммуникативная цель – то, ради чего предпринимается общение; в) предмет общения – другой человек, партнер по общению; г) речевая интенция – коммуникативное намерение сделать нечто с помощью такого инструмента, как язык/речь; д) речевые действия – речевые высказывания, реализующие коммуникативное намерение и адресованные другому человеку.

Представьте себе, что вы ищете кинотеатр. Вы уже были когда-то в нем и уверены, что знаете путь. Но нужного здания все нет и нет. Вы начинаете беспокоиться и понимаете, что без посторонней помощи вам не обойтись. Таким образом, у вас появляется *потребность в речевом общении*. Вам необходимо обратиться к кому-нибудь с вопросом, чтобы получить информацию о местонахождении кинотеатра. Кстати, получение такой информации и будет вашей *коммуникативной целью*, т. е. тем, ради чего вы вступаете в общение. Теперь дело за малым. Надо найти человека,

который поможет вам, найти *предмет общения*, и обратиться к нему с просьбой, тем самым реализовав *речевую интенцию*. Наконец, вы видите прохожего, подходите к нему и просите: «Покажите, пожалуйста, где находится кинотеатр "Мир"!». Это высказывание и является *речевым действием*. Ваш собеседник выполняет вашу просьбу. Общение состоялось.

А теперь рассмотрим структуру общения на примере рекламы. Есть новый товар, о котором еще никто не знает. В связи с этим возникает потребность в общении – оповестить всех возможных покупателей (предмет общения) о наличии этого товара. Цель такого оповещения одна – создание широкой известности товару, привлечение к нему потребителей, а вот речевые интенции и речевые действия, с помощью которых они реализуются, в рекламном дискурсе самые разнообразные. Известный лингвист Н. И. Формановская, характеризуя это разнообразие, пишет: «Речевая интенция обещание пронизывает рекламу: нам обещают все блага мира, если воспользуемся товаром и услугами: *Автомобиль «X» изменит привычный ход событий. Вы чувствуете ветер перемен? Теперь стихия будет вам подвластна!*

Рядом с обещанием, посулом живет обольщение, соблазнение: *Помада от Макс Фактор. Это больше, чем стойкость. Больше, чем цвет. Это прекрасный цвет надолго!*

Рекламе свойственно возбуждать желания, надежды, ожидания адресата: *Хотите выгодно обменять квартиру?*

Реклама, соблазняя, возбуждая желания, заманивает адресата: *Не имеющий аналогов обряд по нейтрализации соперников! Древние ритуалы по восстановлению семьи!*

Рядом с этим гарантирование услуги, товара путем указания на высшее качество предлагаемого: *Лучшее качество, самые низкие цены!*

Гарантирование с указанием качества услуг граничит с самовосхвалением, похвальбой: *Самые надежные окна! Только мы избавим вас...*

Поддерживая дружескую тональность общения с адресатом, рекламист одобряет, хвалит его, делает ему комплимент: *Ведь Вы этого достойны! Вы сделаете правильный выбор! Вы знаете, что для вас лучше!*

Общаясь в дружеской тональности, можно обратиться к адресату с запросом информации: Вы можете представить, что стирка доставляет вам удовольствие? Вы уже купили стиральную машину «Индезит»? [1, с. 211].

В рекламе реализуются, конечно, и более традиционные речевые интенции: сообщение, утверждение, заверение, предложение, приглашение. И реализуются все эти интенции не только с помощью вербальных (словесных), но и с помощью невербальных средств общения.

Визуальные и аудиовизуальные средства в рекламе следует использовать грамотно. Специалисты по невербальным коммуникациям предостерегают создателей телевизионной рекламы, в которой большое значение имеют жесты и позы, от слишком вольного и непродуманного использования невербальных средств.

Нужно помнить, что одни и те же позы и жесты могут восприниматься людьми разных национальностей, разных культур, разных вероисповеданий по-разному. В России какое-то время шла реклама, в которой мужчина сидел, закинув ногу за ногу так, что щиколотка одной ноги лежала поперек колена другой, а бедра были широко разведены. Эта поза, любимая американцами, совершенно необоснованно была перенесена на российские телеэкраны и снизила эффективность рекламы, так как российский зритель (как и большинство европейцев) бессознательно воспринимает эту позу как высокомерную.

Если мужчина сидит широко, грузно, то это означает, что он хочет насладиться покоем и отдыхом. Мускулатура расслаблена, ноги часто находятся в вытянутом положении. Такая поза хороша для рекламы мягкой мебели. Однако в этой же рекламе нельзя использовать позу, когда человек сидит лишь на передней части стула, кресла, дивана. Это означает, что он не желает там долго оставаться, ему не нравится мебель, неудобно сидеть.

Не следует использовать в рекламе такие жесты, как поглаживание подбородка, прикрывание рта рукой, потирание щеки, поглаживание волос, почесывание бровей. Психологи считают, что наиболее часто эти движения встречаются у лжецов. Весьма осторожно нужно относиться и к касанию рукой носа, так как установлено, что этот жест характеризует неуверенность или пассивность. Если в телерекламе человек будет рассматривать рекламируемый товар, прикоснувшись рукой к носу, то эффективность рекламы будет очень низкой.

Скрещивание рук на груди воспринимается как бессознательное желание изоляции от внешнего мира. Если же в дополнение к скрещенным рукам голова откинута назад, взгляд обращен вверх, а уголки рта опущены,

то это уже демонстрация вызова, что, конечно, не сделает такую рекламу эффективной.

В одной из телереклам товар представляла женщина, опирающаяся всем своим весом на одну ногу. Вторая нога опиралась только на каблук-шпильку, а носок изящной туфельки «смотрел» вверх. Такая поза часто характерна для женщин, которые категоричны в суждениях, стараются навязать свою волю другим. Это подсознательно уловили зрители, в связи с чем эффективность рекламы была снижена.

Многие специалисты в области рекламы считают, что наиболее значительным потенциалом воздействия обладает звуковая реклама, которая воздействует только на слух и создаёт свой «театр воображения», оперируя всего тремя элементами: словом, шумовыми эффектами и музыкой. В такой рекламе важен не только подбор слов, но и их звучание. Имеет значение все: громкость голоса, его высота, тембр, интонация. Трудно слушать пронзительные, высокие голоса или глуховатые и однообразные. Слишком быстрый темп речи может влиять на восприятие, так как будущие покупатели не успевают уловить смысл сказанного. Сбивчивый, неровный темп речи мешает цельности восприятия, значительно снижает эффективность общения.

Работа специалиста по рекламе подразумевает хорошее знание невербальных коммуникаций и ввиду того, что его профессиональная деятельность имеет во многом презентативную функцию. Язык тела, поза, движения, мимика, взгляд, характеристики голоса сотрудника рекламного агентства являются частью имиджа не просто отдельного человека, но и общекорпоративного имиджа. Если человек не умеет правильно применять приемы невербальной коммуникации, если его жесты, мимика отталкивающие и неприятные, вряд ли он достигнет больших успехов в своей профессии.

Важным моментом является живость мимики. Трудно общаться со специалистом, чье лицо неподвижно: нет обратной связи, непонятно, что он думает и чувствует. Не менее важно визуальное взаимодействие. Особенно велико влияние пристального взгляда, который может быть и неприятным. Скользящий, безразличный взгляд тоже довольно неприятен для клиента: непонятно, видит тебя специалист или смотрит «сквозь тебя», думает о своем. Это ощущение мешает поддержанию контакта. Могут возникнуть и трудности с использованием жестов. В невербальном языке жес-

тов профессионала не должны преобладать жесты доминирования, превосходства и тем более агрессивности. Нежелательны при выслушивании потенциального клиента жесты напряженности, например, сцепленные пальцы. Следует избегать жестов неуверенности (прикосновение к носу, потирание уха, глаз, снятие и одевание очков и т. д.), которые могут заставить клиента усомниться в профессионализме специалиста.

Специалист не только должен уметь целенаправленно и гибко использовать собственный репертуар невербальных форм поведения в соответствии с ситуацией общения и коммуникативной задачей. Не менее важно для него умение адекватно интерпретировать невербальное поведение партнеров, клиентов, коллег. Понимание языка тела позволяет более точно определить их позицию, предвидеть реакцию на услышанное и в случае необходимости скорректировать свое поведение, помогает осуществить обратную связь.

Эти и другие примеры убеждают, что профессионал в области рекламы должен хорошо знать специфику тех или иных коммуникативных средств, целенаправленно и гибко использовать их в различных видах рекламы. Только в этом случае общение с потенциальными покупателями будет эффективным.

Литература

1. Реклама: язык, речь, общение : учеб. пособие / под ред О. Я. Гойхмана, В. М. Лейчика. – М. : Инфра-М, 2010. – 288 с.

Связи с общественностью как коммуникативная технология управления качеством жизни

Савельева И. Ю. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра рекламы, связей с общественностью и лингвистики, e-mail: daki2000m@mail.ru)

Abstract. Management of the quality of life in Russian society is one of the priority tasks facing the country. Russia today as the richest country in the world in natural and human resources, significantly lags behind many countries, by main indicators characterizing the quality of people's lives.

Информационно-коммуникативное обеспечение социально-экономических программ и реформ один из важнейших аспектов управления качеством жизни в обществе. Понятие «качество жизни» отражает социально-экономическое развитие стран и регионов и интегрируется в жизненных характеристиках населения. Отсутствие единой общепризнанной системы критериев качества жизни для различных регионов объясняется уровнем социально-экономического развития различных стран и регионов с одной стороны, и уровнем развития потребностей людей в этих странах и регионах – с другой.

Наиболее полный перечень основных характеристик качества жизни, используемый в международных сопоставлениях и национальных оценках развитых стран включает в себя: доходы населения; бедность и неравенство; уровень безработицы и занятость населения; динамику демографических процессов; состояние образования и культуры; здоровье нации и здравоохранение; состояние жилища, инфраструктуры и связи; ресурсы и состояние природной среды; социальные связи и семейные ценности; политическая стабильность и социальная безопасность; уровень развития демократии и гражданского общества и некоторые другие.

Управление качеством жизни представляет собой комплексное воздействие на механизмы формирования адекватных высокому уровню основных параметров жизни людей. Такое управление включает политические, экономические, социально-экономические, правовые, научные и иные аспекты.

PR как социально-коммуникативная практика являются неотъемлемым элементом системы социального управления в гражданском обществе. По мере укрепления позиций демократии и рыночных отношений возрастает роль PR и в современной России.

Вместе с тем многие социально-экономические программы и реформы, направленные на повышение качества жизни в стране, не находят должной коммуникативной поддержки, что приводит их к срыву. Институт PR слабо используется как элемент системы социального управления в сфере социально-экономических преобразований, направленных на повышение качества жизни людей.

Главным фактором, сдерживающим управленческий потенциал PR в сфере социально-экономических преобразований является то, что данная сфера отношений в российском обществе еще не вышла на уровень рынка и гражданского общества [1, с. 43].

Каковы же перспективы развития связей с общественностью в данном процессе? Во-первых, информационно-коммуникативное обеспечение социально-экономических преобразований в обществе должно иметь государственный уровень организации. В этих целях должна быть создана государственная информационно-аналитическая вертикаль.

Во-вторых, информационно-коммуникативное обеспечение должно носить характер двусторонней симметричной коммуникации, что предполагает учет государственных интересов и интересов широких групп общественности, а также организацию коммуникаций на основе полной и достоверной информации.

В-третьих, одной из приоритетных проблем информационно-коммуникативного воздействия должна стать проблема социальной ответственности в бизнесе. Необходимо создавать позитивное информационное поле вокруг тех организаций, которые способствуют расширению рабочих мест, обеспечивают достойную заработную плату своему персоналу, активно участвуют в благотворительной и спонсорской деятельности.

Итак, организация в обществе информационно-коммуникативного обеспечения инвестиций государства и бизнес-структур в социальные программы, а также обеспечение гласности реализации тех или иных программ, исключаящей нецелевое расходование средств, становится главной целью PR. Субъектами такой деятельности должны быть общественные организации, политические партии и т. д. Достижение поставленной стратегической цели возможно только в гражданском обществе и правовом государстве.

Первое направление PR в контексте главной цели связано с деятельностью органов государственного управления. В государственном управ-

лении стратегической целью PR является политическая поддержка граждан социально-экономических преобразований. В этом случае объектом информационно-коммуникативного воздействия становится налогоплательщик.

Перед органами государственного управления любой страны на первый план выдвигаются две задачи. С одной стороны для любого государства необходимо обеспечить вовлеченность граждан в решение проблем общества, а с другой – успешная подготовка и реализация решений государственного аппарата зависит от уровня общественной поддержки [2, с. 266–267].

Отсюда вытекают два принципа организации PR в демократическом государстве;

- 1) демократическое государство должно отчитываться о своей деятельности перед своими гражданами;
- 2) эффективное государственное администрирование требует активного участия и поддержки граждан.

Другим направлением PR в управлении качеством жизни является инвестиционная сфера, где связи с общественностью сводятся к повышению инвестиционной привлекательности.

Каждый из субъектов инвестиционного процесса характеризуется параметрами, которые могут быть использованы в связях с общественностью как стороны информационно-коммуникативного воздействия. К таким характеристикам можно отнести: функциональные, мотивационные, идентификационные и иные особенности. Данные характеристики лежат в основе информационного позиционирования субъектов инвестиционного процесса на рынке.

Информационные акценты о финансово-инвестиционной дееспособности компании зависят от многих факторов рыночных отношений и актуализации тех или иных интересов компании. Однако в стратегии информационно-коммуникативного взаимодействия компании со своими целевыми группами должны иметь место информационные позиции для оперативного информирования.

PR-специалисты должны раскрывать социальную значимость инвестиционного сотрудничества, акцентируя внимание на показателях качества жизни населения страны или региона. Кроме того, обладающий серьезными средствами инвестор также должен заботиться о своей привлекательности, поскольку одно лишь наличие денег не всегда позволяет решить задачи

по приобретению предприятий и иных активов и здесь требуется информационно-коммуникативная поддержка [3, с. 10].

Особое место среди инструментов привлечения инвестиций занимают нормативно-правовые, финансовые и политические механизмы. Однако без грамотной информационной поддержки эти механизмы не могут быть реализованы в силу того, что потенциальные инвесторы просто не будут знать о созданных для инвестирования условиях. В качестве проверенных средств такой поддержки могут быть рейтинги инвестиционной привлекательности, которые информируют об инвестиционных возможностях той или иной страны, региона, предприятия.

Алгоритм построения PR-кампании, направленной на привлечение инвестиций региона разработан А. Н. Чумиковым [4, с. 164–166].

Еще одно направление реализации главной цели PR по повышению качества жизни связано со спонсорингом и фандрайзингом как одним из существенных факторов качества жизни населения страны или регионов в условиях гражданского общества. Среди источников финансирования учебных заведений, лечебных учреждений, учреждений культуры, социальных программ и проектов важное место занимает фандрайзинг.

Главным фактором, определяющим успешность подобных мероприятий, является репутация и положительный имидж компании. Вот почему в ходе фандрайзинга социальных проектов и программ, нацеленных на повышение качества жизни людей, представляется важным использовать технологии продвижения имиджа компаний-доноров [5, с. 369].

Одной из новых таких технологий является social branding, которая представляет собой особую стратегию коммуникаций с целевыми аудиториями. Данная технология базируется на том, что компания берет на себя социальную или культуртрегерскую миссию по отношению к целевым аудиториям. Обычная практика благотворительности и филантропии трансформируется в продуманную стратегию позиционирования компании в качестве активного участника социальной и культурной жизни общества. В содержательном плане программа Social branding представляет собой комплекс благотворительных и филантропических мероприятий, проводимых с участием или по инициативе компании, которые укладываются в единую для всей программы идею, которая носит стратегический характер.

Реализация программной идеи Social branding позволяет выгодно позиционировать компанию относительно конкурентов, что является немаловажным в стремлении компании-донора принять участие в благотворительных акциях.

Таким образом, главный стимул для компании-донора, участвующей в программе программа Social branding заключается в том, что она способствует закреплению благоприятного образа компании, обладающей высоким уровнем социальной ответственности.

Литература

1. Пашенцев, Е. Н. Паблик рилейшнз: от бизнеса до политики / Е. Н. Пашенцев. – 2-е изд. – М. : Дело, 2000. – 235 с. – С. 43.
2. Алешина, И. В. Паблик рилейшнз для менеджеров : учебник / И. В. Алешина. – М. : ИКФ «ЭКМОС», 2004. – 480 с.
3. Баркоро Кабреро, Х. Д. Связи с общественностью в мире финансов / Х. Д. Баркоро Кабреро. – М. : Мысль, 1997. – 210 с.
4. Чумиков, А. Н. Связи с общественностью : учеб. пособие / А. Н. Чумиков. – 3-е изд. – М. : Дело, 2001. – 362 с.
5. Чумиков, А. Н. Связи с общественностью: теория и практика : учеб. пособие / А. Н. Чумиков, М. П. Бочаров. – М. : Дело, 2003. – 496 с.

Развитие морских перевозок углеводородов в российской Арктике

Селин В. С. (*г. Анапты, ФГБУН ИЭП КНЦ РАН, отдел экономической политики в Арктике, e-mail: silin@iep.kolasc.net.ru*)

Аннотация. Добыча и транспортировка углеводородного сырья играет ведущую роль в экономике страны. В статье рассматриваются проблемы и перспективы отдельных глобальных рынков, определяют структуру экспорта российских нефти и газа. Обоснованы перспективы развития морских перевозок и дана их прогнозная оценка.

В условиях неравномерности развития мировых энергетически рынков, с одной стороны, и возможных глобальных изменений климата, с другой – может радикально измениться значение арктических морских коммуникаций. Исследование структуры морских перевозок в стратегической перспективе (до 2025 г. и далее) показывает, что резко возрастет их экспортная ориентация, а сам объем может увеличиться до 40-50 млн. тонн в год и даже выше.

В настоящее время основным видом перемещения нефтяных и газовых потоков выступает трубопроводный транспорт, при этом почти 90 % от общего объема экспортируется на Европейский рынок. Очевидно, что трубопроводные системы «привязаны» к конкретным странам и очень плохо поддаются диверсификации. В условиях долговременной политики Евросоюза (ЕС) на снижение удельного энергопотребления и увеличение доли возобновляемых источников энергии в общем энергобалансе (в 2025 г. они должны составить не менее 35 %) развитие морских перевозок для национальной экономики является важнейшей задачей. В первую очередь при освоении арктических шельфовых месторождений.

Диверсификация поставок означает усиление ориентации на два других глобальных энергетических рынка – Северо-Американский (САР) и Азиатско-Тихоокеанский (АТР) рынки, на которые сейчас приходится лишь около 3 % и 9 % российского экспорта углеводородов соответственно. При этом необходимо учитывать, что на арктическом шельфе России доминируют газовые и газоконденсатные месторождения, а САР преподнес неприятный «сюрприз» с освоением месторождений сланцевого газа. Это послужило одной из основных причин очередного переноса срока реализации Штокмановского проекта. В 2011 г. объем его добычи достиг 170 млрд кубометров, а в 2025 г. может составить 350–400 млрд, что в значительной мере покрывает потребности внутреннего рынка.

Азиатско-Тихоокеанский рынок в настоящее время потребляет более 200 млн т сжиженного природного газа или около 70 % мирового экспорта

СПГ. Учитывая, что в стратегической перспективе он остается быстрорастущим (в отличие от САР и ЕР), отечественные экспортные морские перевозки будут ориентированы в этом направлении. И первым является проект строительства завода СПГ и порта Сабетта на полуострове Ямал.

Особую тревогу вызывает серьезное снижение активности в морских перевозках отечественного гражданского флота страны в зонах стратегических интересов Российской Федерации. При этом нужно отметить, что более 70 % всех глобальных морских перевозок составляют углеводородное сырье и продукты его переработки и цифра эта в ближайшие 10 лет только увеличится. Приверженность отечественных корпораций к «трубе» не только снижает мобильность отечественных поставок нефти и газа, но и в ряде случаев повышает удельные затраты на транспортировку. Достаточно сказать, что прокачка нефти в смешанном варианте (трубопровод до Тайшета и далее по железной дороге в Китай) будет обходиться на уровне 55 долл. за тонну, а в варианте трубопровода до порта Находка – не менее 65 долл. за тонну. В то время как морская перевозка по трассе Северного морского пути от Енисейского залива до потребителей в Юго-Восточной Азии даже с учетом ледокольного сопровождения по экспертным оценкам вряд ли превысит 50 долл.

Российский транспорт опаздывает в своем развитии по сравнению с потребностями экономики страны. Транспортная инфраструктура, порт и флот стали неконкурентоспособными. Создание портовых особых экономических зон с льготным режимом налогообложения будет способствовать развитию инфраструктуры портов и тем самым повысит их конкурентоспособность. Данная проблема актуальна для Мурманской области. С каждым годом возрастает роль морского транспорта в освоении арктических нефтегазовых месторождений. К 2015 г. ожидается значительный рост перевозок углеводородов в западном районе Арктики. По прогнозам, он достигнет 40 млн т.

Учитывая значение транспортных систем Арктики для отечественной экономики и наличие здесь многочисленных противоречий, необходимо проведение комплексных мероприятий по следующим программным направлениям:

– проведение системного анализа и прогноза развития глобальных рынков энергетических ресурсов как основы для сценарного прогноза динамики транспортных грузопотоков в российской Арктике;

- повышение эффективности экономических параметров логистических систем и инфраструктуры морских арктических коммуникаций;
- создание режима благоприятствования для развития арктических портов, в том числе с использованием механизма создания международных портовых экономических зон для обеспечения коридора Азия – Европа;
- обеспечение, в том числе через федеральные целевые программы, возрождения отечественного судостроения на новой, инновационной основе с целью обеспечения крупномасштабных перевозок углеводородного сырья (танкеры, газовозы) и обеспечения добычи и транспортировки такого сырья в арктических условиях услугами ледокольного флота;
- формирование правовых основ арктического мореплавания, в том числе в сферах страхования грузов и ответственности перевозчиков, тарифного регулирования, повышения инвестиционной привлекательности северных транспортных коридоров.

В целом реализация этих мероприятий позволяет сформировать следующие прогнозные оценки морских перевозок в российской Арктике.

Таблица 1

Перспективные грузопотоки на трассе СМП, тыс. т

Грузопотоки	Пессимистичный сценарий			Оптимистичный сценарий		
	2015	2020	2025	2015	2020	2025
I. Западный сектор	27 800	40 500	65 500	32 300	49 800	86 500
Экспорт нефти						
терминал Варандей	10 000	10 000	12 000	11 000	12 000	14 000
Обская губа и Енисейский залив	1 000	1 500	2 500	2 000	3 000	4 000
с платформ Приразломный и Мединской	7 000	8 000	10 000	7 000	9 000	12 000
из портов Архангельск и Витино	8 000	9 000	10 000	9 000	10 000	12 000
Экспорт СПГ						
из порта Териберка	–	7 000	20 000	–	7 000	30 000
из порта Архангельск	–	3 000	8 000	–	5 000	10 000
Северный завоз	900	1 000	1 500	1 300	1 600	2 000
Экспорт из Дудинки	900	1 000	1 500	2 000	2 200	2 500
II. Восточный сектор (море Лаптевых, Восточно-Сибирское море и т. п.)	550	750	11 000	1 050	6 400	16 800
Экспорт СПГ (Харасавей-АТР)	–	–	10 000	–	5 000	15 000
Экспорт (другие грузы)	250	350	500	600	800	1 000
Северный завоз	300	400	500	450	600	800
III. Транзит	100	200	300	200	400	600

Даже в рассматриваемой конфигурации, т. е. в условиях крайне ограниченного транзита, необходимость обеспечения судами ледового класса транспортных потоков Северного морского пути может обеспечить долгосрочными многомиллиардными заказами отечественную судостроительную и судоремонтную промышленность. То есть создаст реальные предпосылки для восстановления и модернизации на современной технологической основе соответствующих заводов в Архангельской и Мурманской областях. Не менее сложные задачи стоят и в области создания нового ледокольного флота, способного проводить танкеры и газовозы дедвейтом 100 тыс. т и выше. Это является сложнейшей инновационной проблемой, так как существующие атомные ледоколы рассчитаны на проводку судов в условиях постоянного ледового покрова грузоподъемностью не свыше 30 тыс. т.

В заключение можно отметить, что развитие транспортно-логистической системы Северного морского пути, особенно в оптимистическом сценарии, позволит, как это предусмотрено Морской доктриной Российской Федерации, в максимальной мере удовлетворить потребности населения в перевозках. И не только. Уже в настоящее время в прибрежных арктических регионах проживает не менее 1 млн. человек, значительная часть которых так или иначе связана с деятельностью базирующихся здесь портов и пароходств. Развитие и модернизация портовых комплексов Архангельска, Мурманска, Хатанги, Тикси, Певека, создание новых мощностей на полуострове Ямал и в других районах обеспечит, по предварительным оценкам, дополнительно не менее 10 тыс. рабочих мест производственного профиля. При этом необходимо учитывать, что одно такое место формирует не менее трех рабочих мест в социальной и обслуживающей сферах.

Транспортная система Арктических регионов: концептуальный взгляд на развитие

Шпак А. В. (з. *Анатомы*, ФГБУН ИЭП КНЦ РАН, e-mail: ashpak@rambler.ru)

Abstract. The characteristic of transport infrastructure of the Arctic regions is given, the main conceptual directions of development and formation of transport infrastructure in a zone of the Arctic of Russia are presented.

Научные дискуссии на одну из популярнейших и, несомненно, актуальных тем – освоение Арктики – не теряют своих «оборотов». Сегодня это не только глубоко региональная тема России, а по сути – глобальный международный проект. Исторически и вплоть до недавнего времени арктические территории России, в частности европейский Север, регионы Дальнего Востока, Чукотская, Магаданская и другие области были достаточно рядовыми пограничными районами Советского Союза и, отнюдь, не главными выходами страны в мирохозяйственные связи. Современное положение России в мирохозяйственной и политической системах существенно изменилось и приобретает все большее экономическое и геополитическое значение.

Ресурсный и территориальный потенциал арктического макрорегиона неоспорим, а конкуренция за его использование существенно усилила территориальные претензии по поводу прав на Арктику, на использование минеральных и биологических ресурсов арктического пространства, на исключительные экономические зоны. Это привело к тому, что все приарктические государства, в число которых входят восемь стран – Дания (включая Гренландию), Исландия, Канада, Норвегия, Россия, США, Финляндия, Швеция разработали и приняли на государственном уровне программные документы, выражающие их намерения в освоении Арктического региона [1].

В сравнении с другими циркумполярными странами Россия обладает самой протяженной береговой линией и самым широким шельфом в Арктическом бассейне. Производимая в этой зоне продукция, обеспечивает получение более десяти процентов национального дохода России (при доле населения, равной одному проценту) и более двадцати процентов объема общероссийского экспорта [2].

Учитывая значимость территории, транспортная инфраструктура Арктических регионов РФ, наряду с удовлетворением потребностей предприятий и населения в транспортных услугах должна быть направлена на реа-

лизацию оборонных, транспортно-транзитных и сырьевых задач. Именно интенсивное использование «потенциала географического положения» и превращение его в экономический ресурс – одна из основных задач федерального уровня [3].

Государственные программные документы по развитию Арктической зоны определяют приоритетность задачи, позиционируя ресурсные мега-проекты освоения Арктической зоны как мощный инновационный импульс во всей российской экономике [2]. Однако главной проблемой по-прежнему остается несоответствие потенциальных возможностей территорий, обусловленных выгоднейшим экономико-географическим положением, высоким природно-ресурсным и промышленным потенциалом, существующему уровню инфраструктурной обеспеченности, в частности ее низкой транспортной освоенности, а часто и вовсе отсутствие транспортных коммуникаций (табл. 1)

Таблица 1

Обеспеченность арктических регионов транспортной инфраструктурой

Субъект Федерации	Характеристика транспортной инфраструктуры
Архангельская область	Развита: морские порты, магистральные автомобильные и железные дороги
Мурманская область	Развита: ледокольный флот, морские порты, в том числе крупнейший незамерзающий порт России, магистральные автомобильная и железная дороги
Ненецкий АО	Развита слабо: воздушный транспорт и морские порты
Ямало-Ненецкий АО	Развита относительно: газопроводный транспорт, морской и речной транспорт, местная железная дорога
Красноярский край (Таймырский Долгано-Ненецкий муниципальный район)	Развита слабо: газопровод, морские порты, местная железная дорога
Республика Саха (Якутия)	Развита слабо: морские порты, речное судоходство, автотрассы
Чукотский АО	Развита слабо: трубопроводы, морские порты, автотрассы, воздушный транспорт

Поясняя данные таблицы, следует отметить, что в так называемых староосвоенных регионах, где транспортная инфраструктура характеризуется как развитая, ее техническое состояние и логистические возможности отстают от современных требований и экономического потенциала регионов.

В регионах со слабо развитыми транспортными коммуникациями застой в их развитии стал все более переходить в деградацию: это удручающее состояние арктических морских портов, отрицательная динамика густоты дорог (особенно железных), авиационной инфраструктуры (особенно малой авиации).

Таким образом, наряду со сложными природно-климатическими условиями промышленного и транспортного строительства в Арктических регионах, существующая пассивная транспортная политика государства усиливают асимметрию их пространственного развития. При этом неолиберальный подход, направленный на вовлечение в данный процесс частных инвесторов, также не оправдался. Многие заявленные инвестиционные проекты отодвигаются на неопределенный срок и, как отмечают эксперты в области развития транспорта, попадают в категорию футуристических.

Учитывая комплексность данной проблемы, явно прослеживаются дифференцированные концептуальные подходы к развитию региональной транспортной инфраструктуры, в частности в Арктической зоне. В данном случае речь идет о транспортном освоении и транспортном развитии (реконструкции, модернизации) территории. В тех субъектах Арктики где транспортная инфраструктура достаточно развита (Мурманская и Архангельская области, а также Таймырский Долгано-Ненецкий муниципальный район Красноярского края) основным направлением ее развития является создание кластерных структур. Это возможность дальнейшего развития коммуникаций, поддержания полноценного транспортного сообщения с другими регионами страны, обслуживание экспортно-импортных и транзитных грузопотоков.

Ненецкий, Ямало-Ненецкий, Чукотский автономные округа, арктические районы Республики Саха (Якутия), с учетом их ресурсного потенциала, следует относить к регионам нового освоения, а транспортные проекты – к проектам опережающего развития, которые не имеют явного спроса в настоящее время, но могут дать колоссальный сдвиг в размещении производительных сил территорий. В целом Арктические регионы нового освоения обладают рядом специфических характеристик – это экстремальные природно-климатические условия, очаговый характер хозяйственного освоения, низкая плотность населения и транспортных коммуникаций. Особая про-

блема – вечная мерзлота, особенно равнинных поверхностей, сильно заболоченных в летнее время. В этих условиях строительство и эксплуатация железных и автомобильных дорог чрезвычайно усложняется [4]. И даже с учетом глобального потепления, вызывающего процессы деградации криолитозоны, особенно в южной периферии её распространения, строительные свойства грунтов еще более ухудшаются [5]. И без того высокая стоимость строительства и эксплуатации дорожной инфраструктуры в этих условиях еще более возрастает. В итоге, строительство в Арктической зоне инфраструктурных объектов, в частности транспортных коммуникаций, представляет собой реализацию высокочрезвычайно затратных в инвестиционном отношении проектов.

Исходя из этого, разработка подобных проектов должна включать обоснованные предпроектные научные исследования, к которым следует отнести ряд многокритериальных оценок:

- оценка многоаспектного влияния транспорта на социально-экономическое развитие территории, определяя его как ресурс развития или фактор ограничивающий его;

- оценка способность проекта выходить далеко за региональные рамки, оказывая при этом радикальное позитивное влияние на развитие ключевых отраслей промышленности;

- оценка пропорциональности развития производственной сферы и транспортной инфраструктуры, соответствующей текущим и перспективным потребностям территории;

- оценка мультипликативного эффекта, проявляющегося за пределами транспортного комплекса, часто превосходящего показатели деятельности самой транспортной инфраструктуры;

- оценка влияния развития самого региона как фактора, определяющего прогнозный спрос на транспортные услуги;

- оценка возможности обеспечения вариативности транспортного проекта, по сути предполагающей формирование «резервной цели».

Таким образом, процесс развития и освоения арктических регионов предполагает активное государственное участие, которое наряду с масштабными предплановыми исследованиями, обеспечит участие частных инвесторов, а в итоге - реальные сдвиги в комплексном хозяйственном освоении экстремальных арктических территорий.

Литература

1. Селин, В. С. Значение Северных и Арктических регионов в новых геоэкономических условиях развития России / В. С. Селин, Е. П. Башмакова // Регион: экономика и социология. – 2010. – № 3. – С. 23–39.
2. «Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечение национальной безопасности до 2020 г.». URL: http://www.n-west.ru/2011-01-20_1/
3. Север России: актуальные проблемы развития и государственный подход к их решению. – Москва – Сыктывкар, 2004. – 172 с.
4. Леонтьев, Р. Г. Формирование единой региональной транспортной системы (программно-целевой подход) / Р. Г. Леонтьев. – М. : Наука, 1987. – 152 с.
5. Шестернёв, Д. О капризах вечной мерзлоты и проблемах её транспортного освоения / Д. Шестернёв. URL: http://н-дв.пф/magazineArticles/show/?id_magazine=20&id_magazineArticle=103).

Мобилизационная составляющая национальной экономики в Арктике

Щеголькова А. А. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», Арктический НИЦ морской экономики и геополитики)

Abstract. The importance of marine energy resources of the Arctic in the national security of Russia as a mobilization component of national power, which can be used in Wang strategically important political situations, and must reside in the set ready for such use.

Активно проповедовавшийся во второй половине прошлого века миф о том, что вот-вот произойдет некий инновационный, качественный скачок к термоядерной и солнечной энергии постепенно отпал сам по себе. При этом потребление всех видов углеводородных ресурсов, несмотря на политику энергосбережения развитых стран, только за последние 30 лет выросло в два раза, то есть значительно опережало по темпам рост численности населения планеты. Вызовы времени, таким образом, определяются неуклонным ростом спроса на нефтегазовые ресурсы [см. подробнее, например, 2, с. 33–42].

При этом следует особенно подчеркнуть со ссылкой на [3, с. 708–736], что для экономического развития, для успешного оперирования на геоэкономическом атласе современного мира важна не столько собственность на морские акватории и ресурсы (также и на землю), а гарантированный доступ к коммуникациям и морским ресурсам. Это положение является фундаментальным императивом при построении систем морского хозяйства [4, с. 36–42].

При этом морские энергетические ресурсы как стратегический национальный резерв представляют собой своего рода мобилизационную составляющую национальной энергетики, которая может быть использована в стратегически значимых политических ситуациях и должна находиться в заданной готовности к такому использованию.

Сущность понятия экономической мобилизации состоит в способности экономической системы адекватно реагировать на возникающие вызовы и угрозы национальной безопасности России различного характера.

То есть мобилизационная составляющая страны функционирует постоянно, не зависимо от состояния экономической конъюнктуры национального и мирового хозяйства.

Морская мощь в общем виде определяется как составная часть экономической мощи государства [1], поэтому очевидна взаимосвязь геополити-

ческих и экономических факторов в определении параметров стратегического развития морской деятельности страны.

Геополитика и геоэкономика не являются альтернативой друг другу, – положительным утверждением геоэкономики является тезис об утрате военной силой (главным инструментом геополитики) ведущей роли в определении иерархии государств после трансформации биполярного мира в однополярный и при нарастающей глобализации.

Геоэкономические и политические аспекты глобального противостояния настолько тесно взаимосвязаны, что порой представляют собой единое целое. Важнейшей сферой такого сложного противостояния является контроль над энергетическими ресурсами. При этом, активно проповедовавшийся во второй половине прошлого века миф о том, что вот-вот произойдет некий инновационный, качественный скачок к термоядерной и солнечной энергии, постепенно отпал сам по себе, а потребление всех видов углеводородных ресурсов, несмотря на политику энергосбережения развитых стран, только за последние 30 лет выросло в два раза, значительно опережая рост численности населения планеты.

Экономическое освоение Арктического пространства требует усилий многих заинтересованных участников этого процесса, но, прежде всего, стран, расположенных непосредственно в Арктике.

Наиболее часто Арктика, как самобытный стратегический регион, ограничивается Северным полярным кругом ($66^{\circ} 33'$ СШ), иногда южная граница Арктики совпадает с южной границей тундры (примерно $63^{\circ} 35'$ СШ), в этом случае площадь Арктики составляет 27 млн км², а в первом – 21,3 млн км², в том числе российской – 9,3 млн км² или 43,7 %. Российское океаническое и морское пространство составляет 5,842 млн км², включая океан – 2,049 и моря – 3,793 млн км² (в том числе российская часть Баренцева моря – 1,037 (72,8 % от общей площади); часть Белого моря, находящаяся за Северным полярным кругом – 0,06; Карское море – 0,883; море Лаптевых – 0,662; Восточно-Сибирское море – 0,913 и российская часть Чукотского моря – 0,238 млн км² (около 40 % от общей площади)). Российская Арктика включает территорию островов и архипелагов Северного Ледовитого океана общей площадью 0,19 млн км² (в том числе Новая Земля – 0,083; Новосибирские острова – 0,038; Северная Земля – 0,037; Земля Франца-

Иосифа – 0,016; острова Врангеля – 0,0074, Колгуев – 0,0052 и Вайгач – 0,0034) и континентальную территорию – 3,248 млн км².

В силу наиболее продолжительного побережья Россия оказалась обладательницей самого большого сектора. Почти 80 лет такое положение никого не смущало. Несмотря на то, что Россия обладала этим преимуществом, она пошла в 1997 г. на подписание новых международных соглашений, которые существенно затрудняли для нее работу в Арктике.

Передел северных полярных владений теперь направлен на доказательство того, будто Российская Федерация не имеет никаких оснований разрабатывать дно Северного Ледовитого океана. Вся история освоения Севера, десятки научных экспедиций и дрейфующих станций, открытие Северного морского пути, наконец, приоритет первопроходцев теперь якобы не имеют никакого значения. Главное – соответствие шельфовых и материковых пород.

Передел северных полярных владений теперь направлен на доказательство того, будто Российская Федерация не имеет никаких оснований разрабатывать дно Северного Ледовитого океана. Вся история освоения Севера, десятки научных экспедиций и дрейфующих станций, открытие Северного морского пути, наконец, приоритет первопроходцев теперь якобы не имеют никакого значения. Главное – соответствие шельфовых и материковых пород.

Именно поэтому в 2000 г. после проведения экспедиции «Арктика – 2000» Россия заявила, что подводные хребты Ломоносова и Менделеева являются продолжением континента и арктический континентальный шельф России должен быть увеличен на 1,2 млн км². В 2001 г. Москва подала соответствующую заявку в ООН. Комиссия ООН ее не отклонила, но попросила представить дополнительные доказательства континентальной природы хребтов. В 2007 г. Россия провела две арктические экспедиции в рамках «Международного полярного года 2007–2008». Обе были посвящены изучению океанического шельфа Северного Ледовитого океана. Результаты работы экспедиций должны были дать необходимые ООН ответы, что в дальнейшем сможет позволить Международному управлению по проблемам морского дна дать разрешение России на разработку океанических недр.

Однако работа российских ученых и в этом направлении подвергается сомнению. Наиболее активными оказались политики США и Канады.

Не смогла в стороне остаться и Великобритания, которая формально не имеет к данной проблеме никакого отношения. Причем речь идет не столько о научной и доказательной базе исследований, сколько о прямом препятствовании действиям России в Арктике. Можно смело утверждать, что на протяжении минувшего десятилетия шельф арктических широт привлекал усиливающееся внимание как государственных, так и корпоративных структур. Этому способствовали, с одной стороны, рекордно высокие цены на нефть, не особенно «пострадавшие» даже вследствие кризиса, с другой – конечность нераспределенных мировых запасов углеводородов, неожиданно остро осознанная мировым сообществом после известного скандала с компанией «Шелл» еще в 2003–2004 гг. В этих условиях закономерно стала возрастать привлекательность арктического шельфа, на котором, по мнению ряда экспертов, сосредоточено от четверти до трети неоткрытых ресурсов нефти и газа.

Поэтому усиленное внимание уделяется внешним вызовам российской экономической политики в Арктике. И они, конечно, очень важны. Более того, по мере исчерпания континентальных ресурсов эти вызовы будут усиливаться. Однако сможет ли адекватно ответить на них отечественный хозяйственный комплекс, зависит в доминирующей степени от своевременного решения назревших, а в ряде случаев и «перезревших» внутренних проблем. В экономике российской Арктики наметились определенные негативные тенденции, определяющие вызовы для развития региона и национальной экономики в целом. Так, все последние 20 лет происходит снижение запасов разведанных полезных ископаемых при стабилизации или даже некотором увеличении добычи, в результате чего обеспеченность запасами уменьшилась практически в два раза. На низком уровне находится и извлекаемость запасов, уступающая зарубежным аналогам в среднем на 20 %.

Усиливается технологическая отсталость отечественных компаний, в первую очередь в вопросах освоения арктического шельфа. Если США, Канада и Норвегия работают в этом направлении уже около 50 лет, то мы делаем только первые и достаточно робкие шаги. Например, первые разведочные работы в заливе Кука на Аляске начались еще в 1959 г., к 1995 г. здесь функционировало 16 платформ и накопленная добыча составила более 150 млн т нефти. Норвегия заявила о своих правах на прилегающие

морские территории в 1961 г., но первые лицензии на освоение были выданы только в 1965 г. Советский Союз приступил к разведочным работам на арктическом шельфе в середине 70-х гг., однако первым морским проектом оказалось месторождение «Приразломное», его реализация началась в 2001 г. Однако начало добычи на Приразломном месторождении в Печорском море неоднократно переносится с 2006 г. до настоящего времени.

Таким образом, одним из важнейших факторов, определяющих расстановку и взаимодействие различных сил в XXI в., будет борьба за ресурсы. Здесь вероятно объективное нарастание геоэкономических противоречий в Арктике, связанное с ее ресурсным потенциалом и транспортным значением, с одной стороны, и с отсутствием признанной и нормативно оформленной демаркацией морских пространств и шельфа – с другой.

Литература

1. Горшков, С. Г. Морская мощь государства / С. Г. Горшков. – М. : Воениздат, 1978. – С. 398.

2. Козьменко, С. Ю. Геоэкономические вызовы морской политики в российской Арктике / С. Ю. Козьменко, В. С. Селин, А. А. Щеголькова // Морской сборник. – 2012. – № 6.

3. Кондратьев, Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. – С. 767.

4. Полюхович, Г. В. Теория морской силы и экономическое обладание морем / Г. В. Полюхович, С. Ю. Козьменко // Морской сборник. – 2005. – № 3.

New Priorities of the Migration Policy of Russia in the Modern Environment

Tchetinskaya I. Z. (*Murmansk, MSTU, Department of Global Economic Relations*)

Аннотация. В статье рассматриваются особенности современной миграционной политики России. Раскрывается специфика формирования ее новых приоритетов направленных на обеспечение экономической и демографической безопасности России и достижения ее устойчивого развития. Большое внимание при этом уделяется вопросам проведения согласованной миграционной политики со странами-членами СНГ.

Abstract. The peculiarities of modern migration policy of Russia are considered in the article. Specific formation of its new priorities directed to the providing of economic and demographic safety of Russia and reaching of its stable development is covered. Great attention is paid to issues of migration policy coordinated with countries-members of CIS.

At the present time Russia develops in a unique historic period, when the migration policy may become one of the most important elements of its economic and demography security and sustainable development.

For the migration policy to bring sustainability and provide for progressive development, it is vital to recognize, that migration processes stay among necessary conditions for overcoming of the demographic crisis, and of labor market disparities. The adequate migration policy demands understanding of importance of Russian human capital assets improvement. Foreign labor force and integration processes are possible only if the social and cultural core of the society is preserved. Profit maximization at all levels is to be equaled with social risks, aroused by the migration processes. In other words, the migration strategy is to be weighted and reasonable, which makes impossible both overestimating, and underestimating of the migration role [2].

Concerning all this, new priorities of the migration policy are introduced into the new development strategy to stimulate the further reforms in the economy. The migration policy of the recent periods has been oriented to attraction of variety of categories of migrants: season working migrants, in-migrants (who came with the aim of permanent residing); co-nationals, being the target audience; help was provided also for compatriots coming to Russia for resettlement. Every category needs the development of a specialized program and methods of its realization. When season workers are concerned, the first task is to use their labor efficiently and provide for the turnover; the in-migration

processes support overcoming of the demographic crisis, increase of labor potential and human capital assets, with an allowance for ethnic social tension minimization; concerning compatriots issue, the first question is to populate the strategic target regions, to prevent depopulation of the Far East and Siberia [2].

Development of the modern Russian policy on migration has to take into account the original countries' interests and strong influence of the international migration processes factors. The strategy, which considers all these factors, is the necessary pre-requisite for migration to become a positive trend in the development of Russia and adjacent countries.

Noteworthy, today the role of migration of the CIS countries population into Russia is underestimated. By means of migration the acute social contradictions decrease, and the CIS countries get an opportunity to develop their market economy, thus creating the background for the united economic space establishment within the CIS borders. Concerning geopolitical interests of Russia, the stability in adjacent countries is difficult to overestimate.

All the above said aspects allow to evaluate migration processes as new possibilities, created by the international labor migration for the mutual development of Russia and the CIS.

So, in the modern circumstances the migration policy of Russia must be oriented towards better usage of immigrant remittances, which can support development of Russian and CIS economies.

Russia has always been a contributor for the most of the USSR republics. In previous times the republics depended of financial backing of their economies and got it without any restrictions; today the CIS countries depends on immigrant remittances from those citizens, who come to Russia for paid work. Russian money transfer branch keeps increasing in 60-70% every year, comparing to the world sector increase only in 20 % for the same period [2].

About 80 % of all money transfer is conducted for the CIS countries (Ukraine, Tajikistan, Uzbekistan, Armenia, Azerbaijan, Moldova, and Georgia). The average sum of such transfers comprises circa \$ 643. Over the last 4 years immigrant remittances has grown in 8 times. The total volume of cash transfers from Russia to other countries, performed by natural persons for the accounts of natural persons via money remitters, has exceeded 9.4 billion USD [2].

As in the whole world, money remittances prevent balance of payments crisis of the less developed CIS countries: they free bond restrictions, which are

applied by the official banking sector onto small investments; they create stable effective demands. Meeting the demands is possible also at the local expenses. The products manufacture develops, agricultural and food products shares in markets and trading system increase. On the other side, revival of the commodity market is accompanied with the production growth, increase of turnover goods volume between Russia and the CIS countries.

It is worth to mention, that unofficial money flows related to the official part is larger in Russia comparing to the other world's regions. Experts summarize, that the total volume of unofficial transfers is 2-3 times greater, than official ones. So we can suppose, that together official and unofficial remittances may combine from 10 to 50 % of the GDP of countries, which are the recipients of cash transfers from Russia [2].

As far as money remittances are target provided, they are used by those who earned them also for their business development. Unfortunately, the state shows no interest to such business development. In its turn Russia does not use this factor as an instrument for the adjacent countries development. The only interested side is the business itself which has taken the mission of improvement of the financial infrastructure.

When the importance of immigrant remittances flows has become obvious, Russian banks get active in the cash transfer services sector. Apart from the well-known developed systems of Western Union and MoneyGram in Russia, a number of home systems have appeared. Today the following money transfer systems may be found in Russia: Anelik, Contact, InterExpress, Migom, PrivatMoney, Ria Envia, STB-Express, Travelex Worldwide Money Ltd, UNIS-tream, YIP Money Transfer, Bystraya Pochta, Guta Sprint, Zolotaya Korona, and also the remittance system CyberDengi of the Russian Post [1].

We can notice that today volumes of money transfers via the Russian banks' systems grow rapidly.

Concerning the prospects of the further formation of the financial infrastructure of money transfers, great possibilities may be found in the credit cooperation and close integration of banks and post operation, which has not been active yet. Once it is fully developed, the global availability of remittance systems is possible, which in future may redirect unofficial money flows of immigrants' remittances into official channels.

It is very important, that establishment and development of such systems may at the same time form infrastructure of the retail financial services, which allows for diversification of money remittance systems, connecting them to various programs: payment for utility services, repayment of loans to banks, development of e-commerce via Internet and many others. The significance of these systems for Russia and the CIS countries is rather high, as provision of these services to end-consumers is the strategic task for market infrastructure enhancement, which is the necessary background for economic growth [2].

Modern Russian environment can't resolve the acute problem of brain drain, which results in great financial losses for the country. According to the UN statistics, the brain drain costs Russia 25 billion USD per year. The existing methods of evaluation of direct and consequential losses show different figures; however, one fact is obvious – the social and economic results of migration of highly qualified specialists are far-reaching. Thus, the research, conducted by the 'Marketing and Consulting' Information Analytical Agency, stated, that Russian emigrants, residing in the USA, provide 20-25% of the American hi-tech production which makes circa 10% of the global market [4, 5].

Russia has no special remedy against brain drain; the only way to cope with it is to develop state economic policy, which will be based upon carefully designed strategy of development, stimulating the newest branches of industry.

Today Russia does not put any efforts to become a provider of labor force at the market of skilled personnel. Actual provision of such specialists is not controlled by any institution. On the other hand, if Russian skilled specialists are highly demanded and leave the country to work abroad, Russia needs targeted strategy of personnel training business, oriented towards national labor force expansion. Together with introduction to the external labor market, it is highly demanded to arrange the system of national specialists return home; countries, which have succeeded in this issue, may provide Russia with their experience [2].

In conclusion, formation of new priorities of the Russian migration policy is to be seen as the pacing factor in increase of role of migration processes; these priorities are to be oriented towards Russian economic and demographic security and sustainable development. The Russian Federation is the closest neighbor of countries with rich labor resources, and for a long time we shared united economic, political, and cultural space, which fact creates an excellent possibility

to resolve many acute problems, related with ageing of population, pension system crisis, etc. Integration within the united economic space of the CIS, demands in easy adaptation of workers from the CIS countries set out the necessity of creation of the united labor market, which has to be supported by the Russian migration policy and establishment of special conditions for acceptance and integration of migrants from the Commonwealth countries.

References

1. Gusman, N. O. The Contact Gets More Contacts / N. O. Gusman // *Analiticheskiy Bankovskiy Journal*. – M., 2005. –No. 5. – P. 120.
2. Glushchenko, G. I. Migration and Development / G. I. Glushchenko. – M., 2008.
3. Ivakhniuk, I. V. International Labor Migration / I. V. Ivakhniuk // Faculty of Economics, MSU. – 2005.
4. Migration and Security of Russia / edited by G. Vitkovskaya, S. Panarin // *Interdialect+*. – M., 2000.
5. Rybakov, S. Intellectual Pillaging / S. Rybakov // *Financial Control*. – 2007. – No. 4.

***«ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ
УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ
ПРОЦЕССАМИ»***

Логистический подход к управлению инновационной деятельностью предприятия

Андреева Г. Н. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра менеджмента, e-mail: galinan-andreeva@yandex.ru)

Abstract. In the article the author considers the logistic approach to the management of innovative activity of the enterprise in the conditions of a competitive market.

Инновационный процесс любого предприятия представляет собой цепочку взаимосвязанных действий от зарождения креативной идеи до внедрения в производство новых продуктов.

Современный подход к управлению инновационной деятельностью и управлению производством инновационных продуктов должен базироваться на логистических моделях, позволяющих существенно повысить качество управления и конкурентоспособность предприятия производителя.

Использование логистического подхода позволяет осуществлять управление инновационным процессом предприятия с использованием логистической концепции и ее основного положения – системного подхода к управлению.

Системный логистический подход к управлению позволяет обеспечивать достаточно высокий уровень конкурентоспособности предприятий, что на сегодняшний день является одной из наиболее актуальных научно-методических и практических проблем современной экономики как в Мурманской области, так в России и за рубежом.

Для обеспечения достаточно высокого уровня конкурентоспособности предприятия необходимо наличие у данного предприятия конкурентных преимуществ, то есть умения наилучшим образом обслуживать клиентов и удовлетворять спрос на конкретном рынке или его сегменте, лучше, чем это делают конкуренты на основании предложения потребителям дополнительной ценности товара или услуги.

В качестве дополнительной ценности можно рассматривать, инновационность технологии производства товара или услуги, инновационные свойства исходного сырья для производства, снижение цены товара или услуги на основе снижения их себестоимости за счет использования логистического подхода к управлению.

Наличие конкурентных преимуществ позволяет получать желаемую прибыль и удерживать прочные позиции на рынке.

Достижение предприятием конкурентных преимуществ представляет собой сложную комплексную задачу, решение которой во многом зависит от особенностей конкретного рынка, на котором осуществляет свою деятельность предприятие и той конкурентной позиции на рынке, которую предприятие занимает.

Одним из важных элементов системы управления конкурентоспособностью предприятия, с точки зрения логистического подхода, является повышение эффективности управления функциональным блоком снабжением предприятия и в частности - функционалом управления поставщиками.

Перечень задач реализуемых предприятием в функционале управления поставщиками достаточно большой и включает: постоянный мониторинг рынка новых товаров (услуг); поиск и оценку источников снабжения, включая глобальных поставщиков; выбор и рационализацию базы поставщиков; развитие потенциальных поставщиков; оценку рыночной и финансовой устойчивости поставщиков; оценку качества деятельности поставщиков с позиций ее влияния на результаты деятельности самого предприятия и т. д.

Задача оценки качества деятельности поставщиков с позиций ее влияния на результаты деятельности самого предприятия является весьма важной для формирования конкурентных преимуществ предприятия.

Для ее решения предприятию необходимо сформировать систему оценочных критериев качества деятельности поставщиков.

При формировании системы критериев предприятиями можно использовать следующие:

1. Динамика (темп) роста цен поставляемого сырья, материалов, комплектующих, товара и т. д. определяемая по формуле

$$T_{ц} = \sum_{i=1}^n T_{цi} \times d_i, \quad T_{цi} = (P_{i1} / P_{i0}) \times 100 \%, \quad d_i = S_i / \sum_{i=1}^n S_i,$$

где $T_{цi}$ – темп роста цены на i -ю разновидность поставляемого товара;

d_i – доля i -й разновидности товара в общем объеме поставок текущего периода;

n – количество поставляемых разновидностей товаров;

P_{i1} – цена i -й разновидности товара в текущем периоде;

P_{i0} – цена i -й разновидности товара в предшествующем периоде;

S_i – сумма, на которую поставлен товар i -ой разновидности в текущем периоде, руб.

2. Темп роста среднего опоздания по поставкам, определяемый по формуле

$$T_{\text{co}} = (O_{\text{cp1}} / O_{\text{cp0}}) \times 100 \%,$$

где O_{cp1} - среднее опоздание на одну поставку в текущем периоде, дней;

O_{cp0} – среднее опоздание на одну поставку в предшествующем периоде, дней;

3. Темп роста поставки товаров ненадлежащего качества определяемый по формуле

$$T_{\text{нк}} = \frac{d_{\text{нк1}}}{d_{\text{нк0}}} \times 100 \%,$$

где $d_{\text{нк1}}$ – доля поставки товара ненадлежащего качества в общем объеме поставок текущего периода;

$d_{\text{нк0}}$ – доля поставки товара ненадлежащего качества в общем объеме поставок предшествующего периода.

4. Полнота выполнения заказа, определяемая как отношение количества товара (или числа строк в заказе), доставленного полностью, к общему заказанному количеству товара (или числа строк в заказе) по объему и ассортименту.

5. Время доставки, определяемое как количество дней (часов), прошедшее с момента размещения заказа у поставщика до получения товара.

6. Точность заполнения инвойса, определяемая как отношение числа строк инвойса, не содержащих ошибок, к общему числу строк инвойса.

Система показателей так же может содержать не только показатели, определяемые количественно, но и показатели, определяемые качественно, такие как: репутация поставщика, имидж поставщика, предоставление поставщиком кредита, наличие дополнительных скидок и т. д.

Разработка системы показателей оценки является первым этапом расчетов. Далее необходимо выявить вес(важность) каждого критерия, определяющий уровень влияния показателя на эффективность деятельности предприятия закупающего предметы снабжения. В данном процессе должны принимать участие все ведущие специалисты предприятия закупающего предметы снабжения. Установление веса критерия можем производиться на основании расчетов, представленных в таблице.

Таблица

Расчет веса критериев системы оценки качества работы поставщика

Критерии	Подразделения организационной структуры предприятия				Вес с учетом доли участия	Итоговый вес
	Снабжение	Производство	Маркетинг	Продажи		
Критерий 1	Ос1	ОПр1	ОМ1	ОП1		
Критерий 2	Ос2	ОПр2	ОМ2	ОП2		
Критерий <i>n</i>	Ос <i>n</i>	ОПр <i>n</i>	ОМ <i>n</i>	ОП <i>n</i>		
Итого					Σ	
Доля участия подразделения в закупках	<i>D1</i>	<i>D2</i>	<i>D3</i>	<i>D4</i>		

Расчет веса с учетом доли участия производится по формуле

$$V = D1 * Ос\ n + D2 * ОПр\ n + D3 * ОМ\ n + D4 * ОП\ n,$$

где Ос *n*, ОПр *n*, ОМ *n*, ОП *n* – экспертные оценки важности критериев различными подразделениями предприятия.

Итоговый вес рассчитывается путем деления веса с учетом доли участия подразделений по каждому показателю на итоговую сумму весов с учетом доли участия (Σ).

Полученные на данном этапе значения веса критериев используются в расчете итогового рейтинга поставщика.

Модель логистического подхода предусматривает, что при выставлении экспертных оценок ведущие специалисты предприятия должны руководствоваться целями и всеми иерархическими уровнями стратегий предприятия : корпоративной стратегией предприятия, бизнес стратегией и функциональными стратегиями, в частности логистической стратегией.

Наиболее часто используемыми логистическими стратегиями являются: «тощая» логистическая стратегия и динамичная логистическая стратегия.

«Тощая» логистическая стратегия, базируется на принципе минимизации затрат, поэтому в системе критериев оценки поставщиков наибольший вес должна иметь низкая цена поставляемых предметов снабжения.

Динамичная логистическая стратегия, имеет цель обеспечить высокое качество обслуживания потребителей, оперативно реагируя на появление новых или изменение прежних условий, поэтому в системе критериев

оценки поставщиков наибольший вес, должно иметь высокое качество предметов снабжения, гибкость поставщика, т. е. его готовность оперативно изменять условия договоров.

Для предприятий использующих инновационные проходы к производству более предпочтительной является динамическая логистическая стратегия, предусматривающая более сложную логистическую модель управления функционалом взаимодействия с поставщиками.

Таким образом, логистический подход и логистические модели управления могут быть с успехом использованы в управлении инновационными процессами предприятия.

Облачные технологии в автоматизации управления предприятием

Баева Т. А.¹, Качала В. В.²

^{1,2}(г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра информационных систем и прикладной математики, e-mail: ¹taeva-banya@mail.ru, ²vvk21@yandex.ru)

Abstract. In the article problems related to using traditional computer technologies for business are identified; the value of cloud computing for business is shown; criteria of choosing the cloud computing deployment models and types of services for a large thermal power company are described.

Последние 10 лет особое внимание ИТ-специалистов обращено на так называемые «Облачные вычисления» (cloud computing) [1]. Если сначала к ним относились довольно сдержанно (особенно в России), считая облачные технологии технологиями далекого будущего, то сегодня они становятся почти обыденными – последние пять лет все ИТ-издания заполнены статьями, как о сути облачных вычислений, так и об их применении. При этом остается открытым вопрос выбора способа использования cloud computing при автоматизации конкретных предприятий.

Дело в том, что существует несколько форм организации «облака» [2]:

- частное облако (private cloud);
- публичное облако (public cloud);
- общественное облако (community cloud);
- гибридное облако (hybrid cloud).

Частное облако предназначено для использования одной организацией, включающей несколько потребителей (например, подразделений одной организации), возможно также клиентами и подрядчиками данной организации [3]. Такое облако может находиться в собственности, управлении и эксплуатации, как самой организации, так и третьей стороны (или какой-либо их комбинации), и оно может физически существовать как внутри, так и вне юрисдикции владельца.

Публичное облако предназначено для свободного использования широкой публикой. Оно может находиться в собственности, управлении и эксплуатации коммерческих, научных и правительственных организаций (или какой-либо их комбинации). Публичное облако физически существует в юрисдикции владельца – поставщика услуг.

Общественное облако предназначено для использования конкретным сообществом потребителей из организаций, имеющих общие задачи (на-

пример, миссии, требований безопасности, политики, и соответствия различным требованиям). Это облако может находиться в кооперативной (совместной) собственности, управлении и эксплуатации одной или более из организаций сообщества или третьей стороны (или какой-либо их комбинации), и оно может физически существовать как внутри, так и вне юрисдикции владельца.

Гибридное облако – это комбинация из двух или более различных облачных инфраструктур (частных, публичных или общественных), остающихся уникальными объектами, но связанных между собой стандартизованными или частными технологиями передачи данных и приложений (например, кратковременное использование ресурсов публичных облаков для балансировки нагрузки между облаками).

Одной из причин внимания к облачным вычислениям являются большие затраты на организацию ИТ-сервисов в организации и дефицит ИТ-кадров. Компании не желают заниматься непрофильной деятельностью, содержать большой штат ИТ-специалистов и вкладывать средства в поддержание быстро устаревающей ИТ-инфраструктуры.

В качестве примера применения облачных технологий рассмотрим крупную теплоэнергетическую компанию, имеющую филиальную структуру. Перед руководством компании встала задача: либо набирать ИТ-специалистов на котельные в маленькие и территориально удаленные поселки, либо попробовать внедрить новую технологию, которая позволит не раздувать штат.

Было принято решение использовать концепцию облачных вычислений – предоставление пользователям вычислительных ресурсов в виде сервиса посредством интернет-технологий. При этом пользователь имеет доступ к собственным данным, но не может управлять и не должен заботиться об инфраструктуре, операционной системе и собственно программном обеспечении, с которым он работает.

Предполагается, что в компании будет храниться закрытая информация, распространение которой недопустимо за пределы предприятия, поэтому на этапе выбора модели развертывания облачных технологий выбор пал на частное облако.

На это решение повлияли следующие характеристики частного облака:

1) безопасность, закрытость конфиденциальной информации от несанкционированного доступа, которые сегодня не могут обеспечить коммерческие центры обработки данных (ЦОД);

2) управляемость ЦОДа: собственный дата-центр позволяет настраивать всю инфраструктуру под специфику организации на таком уровне, который в коммерческом центре невозможен либо окажется слишком дорогостоящим дополнительным сервисом.

Наиболее эффективно применение частных облаков как раз в организациях с большой территориально распределенной структурой. Сотрудники предприятия в удаленном маленьком филиале или мобильные сотрудники подключаются к системе с любого доступного устройства (тонкого клиента или мобильного устройства) и получают доступ к своей виртуальной машине в дата-центре. При этом компании не надо тратить на обслуживание машин в удаленном офисе, их постоянную модернизацию. Данные изначально централизованы, обеспечена их сохранность и целостность, а также синхронизация.

Все, что касается облачных вычислений обычно принято называть словом *aaS*, что расшифровывается как «*as a Service*» («как сервис», или «в виде сервиса»). Известно много различных моделей сервисов [4]:

- Storage-as-a-Service («хранение как сервис»).
- Database-as-a-Service («база данных как сервис»).
- Information-as-a-Service («информация как сервис»).
- Process-as-a-Service («управление процессом как сервис»).
- Application-as-a-Service («приложение как сервис»).
- Platform-as-a-Service («платформа как сервис»).
- Integration-as-a-Service («интеграция как сервис»).
- Infrastructure-as-a-Service («инфраструктура как сервис»).
- Security-as-a-Service («безопасность как сервис»).
- Management/Governance-as-a-Service («администрирование и управление как сервис»).
- Testing-as-a-Service («тестирование как сервис»).

Инфраструктура как сервис, платформа как сервис, программное обеспечение как сервис – это три кита, на которых строится понимание принципов работы облаков, по сути «замещающих» для пользователей их собственную информационную инфраструктуру, или конкретную программно-аппаратную платформу, или программное обеспечение.

Инфраструктура как сервис – IaaS: пользователю предоставляется компьютерная инфраструктура, обычно виртуальные платформы (компью-

теры), связанные в сеть, которые он самостоятельно настраивает под собственные цели.

Платформа как сервис – PaaS: пользователю предоставляется компьютерная платформа с установленной операционной системой и некоторым программным обеспечением.

Программное обеспечение как сервис – SaaS (еще может называться приложение как сервис – AaaS): позиционируется как «программное обеспечение по требованию», которое развернуто на удаленных серверах и каждый пользователь может получать к нему доступ посредством Интернета.

Применительно к рассматриваемой теплоэнергетической компании для начала было принято решение использовать технологию Storage-as-a-Service – самый простой из сервисов, представляющий собой дисковое пространство по требованию. Для пользователя оно будет выглядеть как дополнительный логический диск или папка. Сервис является базовым для остальных СС-сервисов, поскольку входит в состав практически каждого из них. В дальнейшем планируется рассмотрение варианта внедрения технологии Application-as-a-Service.

Таким образом, облачные технологии находят реальное применение и предполагают повышение эффективности управления предприятиями. Однако остается еще много вопросов, требующих своего решения: от новой организации ИТ-службы до надежности работы информационных систем и хранения данных, а также безопасности последних.

Литература

1. Облачные технологии. Кратко об основном. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.uipdp.com/articles/2012-02/11.html>
2. Андриенков, В. Облако в штанах / В. Андриенков. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.trafica.ru/sites/default/files/Article.pdf>
3. Зембики, Д. Облачные вычисления: Построение архитектуры частного облака от Microsoft / Дэвид Зембики // TechNet Magazine, Май 2011. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://technet.microsoft.com/ru-ru/magazine/hh128038.aspx>
4. Облачные технологии для земных пользователей. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://sonikelf.ru/oblachnye-texnologii-dlya-zemnyx-polzovatelej/>

Повышение инвестиционной привлекательности горнодобывающей компании

Барашева Е. Н. (*г. Анапты, ФГБУН ИЭП КНЦ РАН, e-mail: barasheva@kolasc.net.ru*)

Аннотация. В работе исследуются направления, обеспечивающие рост инвестиционной привлекательности компании. Выполняется оценка перехода на МСФО, как одного из критериев повышения инвестиционной привлекательности компании, и его последствия для горнодобывающего предприятия.

Обеспечение динамичного развития реального сектора, в том числе отдельно взятого предприятия, невозможно без привлечения инвестиций. В этой связи наиболее значимой задачей любого предприятия и тем более тех, которые осваивают зарубежные рынки товаров и услуг, является повышение их инвестиционной привлекательности.

Изучение российской и международной практики позволяет предложить ряд мероприятий, направленных на повышение инвестиционной привлекательности компании в соответствии с требованиями инвесторов, основными из которых являются:

- разработка долгосрочной стратегии развития (стратегия демонстрирует видение предприятием своих долгосрочных перспектив и адекватность менеджмента предприятия условиям работы компании);
- бизнес-планирование (бизнес-план позволяет оценить способность предприятия вернуть инвестору заемные средства и выплатить проценты) [4];
- юридическая экспертиза и приведение правоустанавливающих документов в соответствие с законодательством;
- создание кредитной истории (позволяет судить об опыте предприятия по освоению внешних инвестиций и выполнении обязательств перед кредиторами и инвесторами-собственниками) [3];
- проведение мероприятий по реформированию (реструктуризации), в том числе реформирование акционерного капитала; изменение организационной структуры и методов управления; реформирование активов; реформирование производства [5]. Реструктуризация обеспечивает повышение управляемости компании или группы компаний, совершенствование процессов управления и производственных систем предприятия.

Значимым критерием повышения инвестиционной привлекательности предприятия является прозрачность финансово-хозяйственной деятельности

предприятия, которая может быть обеспечена в процессе перехода на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Применение международных стандартов отчетности может предоставить предприятию не только мощные средства улучшения производства, но и значительные конкурентные преимущества, такие как:

- отражение результатов деятельности предприятия в более простой и реалистичной форме;
- возможность сравнения финансового положения предприятия с финансовым положением иностранных компаний, что дает лучшее восприятие со стороны западных партнеров;
- более совершенная система бухгалтерского учета, которая позволит принимать лучшие финансовые решения;
- преимущества в получении кредитов от государственных и частных западных структур [1].

Международные стандарты финансовой отчетности в сравнении с отечественной практикой (российскими стандартами бухгалтерского учета – РСБУ) обеспечивают формирование не только более открытой информации, но и предоставляют широкую возможность компании в выборе методов управления затратами, что непосредственно сказывается на величине собственного капитала, представляющего интерес для российских и зарубежных инвесторов.

Группой специалистов выполнялась оценка перехода на МСФО в части реализации метода учета и капитализации затрат, которые возникают на нефтедобывающем предприятии на стадии «разведка-добыча», с точки зрения его влияния на финансовое состояние ОАО «Нефтедобыча» [7].

В данной работе автором проводится аналогичное исследование (сопоставляются российский вариант и подход, используемый в рамках МСФО), но применительно к горнодобывающей компании.

К затратам, возникающим на этапе проведения геологоразведочных работ на горнодобывающих предприятиях, относят: лицензионное ведение работ, приобретение права на разработку полезных ископаемых, поисковые и разведочные работы, оценка запасов и их освоение, разработка месторождения. По российским требованиям бухгалтерского учета данные виды затрат списываются на расходы производства в периоде их возникновения.

Это приводит к значительному повышению расходов предприятия и сокращению прибыли.

По МСФО такого рода затраты капитализируются, т. е. переводятся в разряд активов, обоснованием этому является получение экономической выгоды в будущем от совершения таких затрат. Капитализируемые затраты отражаются в расходах не сразу в полном объеме, а посредством начисления амортизации. Этот подход позволяет увеличивать расходы предприятия в ограниченном размере (по норме амортизации) и, соответственно, сохранять прибыль на достаточно высоком уровне.

В ходе процедуры капитализации затрат в соответствии с требованиями МСФО достигается эффективность применяемого метода, которая выражается в росте капитала компании, прибыли, рентабельности активов и собственного капитала (табл.1).

Таблица 1

**Влияние капитализации затрат на финансовые показатели
ОАО «Горнодобывающее предприятие»**

Показатели	Баланс по РСБУ		Баланс по МСФО	
	Абс., тыс. руб.	Доля, %	Абс., тыс.	Доля, %
1. Оборотные активы	6 824 264	31,4	6 824 264	22,3
2. Внеоборотные активы	14 892 043	68,6	23 808 729	77,7
3. Всего активы	21 716 307	100	30 632 993	100
4. Краткосрочные обязательства	9 399 327	43,3	13 136 749	42,9
5. Долгосрочные обязательства	0	0	0	0
6. Акционерный капитал и резервы	9 996 933	46	9 996 933	32,6
7. Нераспределенная прибыль	2 320 047	10,7	7 499 311	24,5
8. Итого собственный капитал (стр. 6 + стр. 7)	12 316 980	56,7	17 496 244	57,1
Всего пассивы	21 716 307	100	30 632 993	100
Рентабельность ОА (стр. 7 : СТР. 3)	10,7	–	24,5	
Рентабельность собственного капитала (стр. 7 : СТР. 8)	18,8	–	42,9	
Изменение налога на прибыль (текущего года), тыс. руб.			1 635 557	
Изменение налога на имущество, тыс. руб.			2 101 865	

Процесс капитализации затрат обеспечивает рост стоимости компании, а это один из основных требований, на который реагирует инвестор, делая вывод о фирме, как об инвестиционно привлекательном объекте.

Кроме того, сравнительная оценка показателей финансовой отчетности предприятия, выполненная до и после капитализации затрат на этапе геологоразведочных работ (табл. 2), свидетельствует о том, что целый ряд показателей (финансовой устойчивости, оборачиваемости, рентабельности) улучшились, за исключением коэффициентов ликвидности.

Таблица 2

Изменение показателей ОАО «Горнодобывающее предприятие»

Показатели	Значение	
	До капитализации	После капитализации
Показатели ликвидности		
Коэффициент текущей ликвидности	0.73	0.51
Коэффициент быстрой ликвидности	0.41	0.27
Коэффициент абсолютной ликвидности	0.2	0.196
Финансовая устойчивость		
Коэффициент автономии	0,57	0,57
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,76	0,75
Деловая активность		
Коэффициент оборачиваемости активов	0.85	1,13
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,46	1,90
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,77	4,46
Продолжительность оборота оборотных активов, дней	130	80,6
Рентабельность, %		
Рентабельность активов	3,6	25,1
Рентабельность собственного капитала	0,64	43,9
Финансовый рычаг	0,75	0,75

Ухудшение показателей ликвидности связано с ростом кредиторской задолженности перед бюджетом по налоговым платежам. То есть в ходе капитализации затрат увеличивается стоимость собственного капитала, а рост стоимости имущества влечет возрастание налогооблагаемой базы по налогу на имущество предприятия. Наряду с этим, отнесение затрат, которые списываются уже не в полном объеме, а в размере амортизационных отчислений, на расходы предприятия, приводит к росту налогооблагаемой прибыли и увеличению налога на прибыль. Названные характеристики несколько снижают общий положительный эффект от капитализации.

Вместе с тем, в целом переход на МСФО с применением метода капитализации затрат можно признать положительным, поскольку данный подход позволяет укрепить финансовое состояние предприятия и обеспечить рост инвестиционной привлекательности горнодобывающей компании.

Литература

1. Бельских, И. Е. К вопросу использования МСФО, US GAAP и РСБУ в финансовой отчетности российского крупного бизнеса / И. Е. Бельских // *Международный бухгалтерский учет*. – 2011. – № 2. – С. 2–18.

2. Бобков, О. А. Повышение инвестиционной привлекательности / О. А. Бобков // *i-story.ru*

3. Кистерева, Е. В. Инвестиционная политика предприятия / Е. В. Кистерева // *Справочник экономиста*. – 2004. – № 12. – С. 14–16.

4. Конторович, С. П. Управление инвестиционной привлекательностью предприятия / С. П. Конторович // *Вопр. экономики*. – 2003. – № 8. – С. 24–36.

5. Маленко, Е. Инвестиционная привлекательность и ее повышение / Е. Маленко, В. Хазанова // *Top – Manager*. – 2005. – № 10. – С. 39–41.

6. Розанова, Е. Ю. Управление инвестиционной привлекательностью акций / Е. Ю. Розанова // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2000. – № 1. – С. 30–35.

7. Романюк, В. Б. Влияние капитализации затрат на финансовое состояние организации нефтегазовой отрасли / В. Б. Романюк // *Сибирская финансовая школа*. – Новосибирск. – 2010. – № 4. – С. 67–72.

Перспективные источники поставок топливно-энергетических ресурсов на Севере Российской Федерации

Биев А. А. (*г. Анапты, ФГБУН ИЭП КНЦ РАН, e-mail: biyev@mail.ru*)

Аннотация. В работе проанализированы возможные направления модернизации системы регионального снабжения топливно-энергетическими ресурсами на Севере РФ. Материалы подготовлены при поддержке гранта Министерства образования и науки по ФЦП "Научные и научно-педагогические кадры инновационной России" на 2009–2013 гг., № 2012-1.2.1-12-000-3002-007, «Формирование стратегических приоритетов развития российской Арктики».

Abstract. In the article possible directions of regional fuel supply system modernization in the North of Russia have being analyzed. This research has been supported by The Ministry of Science and Education of the Russian Federation on Special Federal Program «Scientific and pedagogical staff of the innovational Russia» for period till 2013, № 2012-1.2.1-12-000-3002-007, «The formation of strategic priorities for Russian Arctic development».

Северные территории РФ, в целом, не обладают развитой нефтегазо-транспортной и энергетической сетью коммуникаций. Поэтому постоянной угрозой энергобезопасности на Севере и Дальнем Востоке России является острая нехватка перерабатывающих производств. Из 28 крупных отечественных нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) непосредственно в Арктической зоне России с выходом на трассу Северного морского пути нет ни одного предприятия (ближайшие – р. Коми, ОАО «Лукойл – Ухта-нефтепереработка», Антипинский НПЗ (ХМАО), Сургутский завод по стабилизации газоконденсата (ЗСК)). По этой причине для бесперебойного снабжения северных территорий топливом необходимо привлекать поставщиков из соседних регионов, применять сложные логистические схемы поставок с перевалкой на различные виды транспорта и координацией их совместной работы. Это резко усложняет задачи регионального жизнеобеспечения, является причиной высоких транспортных затрат, удорожания цен на завозимое топливо, роста тарифов в сфере жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), увеличения и без того высокой социальной нагрузки на местные бюджеты в условиях периферийности функционирования экономики районов Крайнего Севера нашей страны.

Идея создания первого в Заполярье территориального предприятия нефтепереработки, способного покрыть внутренние потребности региона в нефтепродуктах, поставлять свою продукцию в другие северные регионы

по программе «северного завоза» с использованием трассы Северного Морского Пути и одновременно участвовать в экспортных поставках, появилась сравнительно давно. Примерами таких проектов являются планы создания крупных объектов нефтепереработки в Мурманской области, республике Саха (Якутия), Сахалинской области и др.

Разработка проекта создания Мурманского НПЗ изначально была связана с инициативой создания Мурманской Трубопроводной Системы (ОАО «Лукойл, ОАО Юкос» и др.). В течение 2005–2007 гг. проект вновь разрабатывался группой компаний «Синтез» (ЗАО «Синтез Петролеум»), ООО «Гамма Север» (локальный модульный НПЗ), затем – ЗАО «Севморнефтегаз» (ООО «Газпром нефть шельф», ОАО «Газпром»). Стоимость проекта в 2011 г. оценивалась около 250 млрд руб. Планируемая производственная мощность – 16 млн т нефтепродуктов в год. Предполагалось, что основным источником сырья будут поставки нефти от Приразломного и Долгинского месторождений (Печорское море). Предприятие также должно было перерабатывать газовый конденсат Штокмановского месторождения, а основной продукцией завода должно было стать дизельное топливо, бензин марки Аи-95, судовое топливо, авиационный керосин и материалы нефтехимии. В настоящее время в Мурманской области реализуются несколько крупных проектов по перевалке нефти на экспорт, доставляемой сюда как по железной дороге, так и морским транспортом. Среди основных участников этих проектов две крупнейшие российские нефтяные компании – ОАО «НК «Роснефть» и ОАО «Лукойл». До середины 2012 г. перспективы создания в регионе достаточно крупного НПЗ связывали с ОАО «Лукойл», которое еще в мае 2000 г. планировало приступить к реализации проекта строительства предприятия производственной мощностью 3 млн т нефтепродуктов в год. Однако в настоящее время реализация проекта в очередной раз отложена на неопределенный срок.

Компания «Газпром», как основной участник проекта освоения Штокмановского газоконденсатного месторождения (ГКМ), развивает сотрудничество с упором на поддержку социальной и производственной сферы региональной экономики. Планировалось, что часть потребностей Мурманской области в котельном и моторном топливе будет также покрывать завод компании по производству сжиженного природного газа (СПГ), являющегося частью комплексного инвестиционного проекта по освоению

Штокмана. Подготовку к его строительству даже начали в поселке Териберка, но пока темп работы сдерживается в связи с очередным перенесением срока принятия окончательного инвестиционного решения ОАО «Газпром», а также с изменениями, произошедшими с составом участников проекта. Тем не менее, в октябре 2011 г. областным Правительством были озвучены планы по модернизации некоторых муниципальных котельных и созданию соответствующей газовой инфраструктуры уже к 2014 г.

Существуют и другие проекты перерабатывающих предприятий, способных стать базообразующими для системы «северного завоза». В числе прочих выделяются инициативы Правительств Сахалинской области и р. Саха (Якутия).

Проект Сахалинского НПЗ прорабатывается уже более 5 лет, но окончательного технико-экономического и инвестиционного решения по нему также не было принято. Мощность предприятия должна была составить от 4 до 10 млн т в год, что было бы достаточно для покрытия потребности, помимо самой Сахалинской области, Камчатского Края, Чукотки, Магаданской области. Излишек производимой продукции планировалось поставлять на экспорт в страны Юго-Азиатского региона. Основным проектантом и собственником нового предприятия должно было выступить ОАО «Газпром». На раннем этапе проработки другой потенциальный участник – ОАО «НК Роснефть» сразу отказалось от дальнейшего участия, сославшись на недостаточный уровень внутреннего регионального спроса и общую низкую экономическую эффективность проекта. В настоящее время на Сахалине из нефтеперерабатывающих мощностей действует только модульный мини-завод компании «Петросах» в Победино мощностью 200 тыс. т, но пока переработка нефти на нем составляет порядка 36 тыс. т и в дальнейшем будет снижаться.

Правительством р. Саха, для покрытия части внутренних потребностей, а также участия в снабжении приграничных с республикой территорий, инициированы планы возведения завода по производству синтетических моторных топлив на базе переработки газа. Ожидаемое появление такого предприятия в районе г. Алдан позволило бы обеспечивать светлыми нефтепродуктами Южный, а с учетом завершения строительства к 2012 г. железнодорожной линии "Томмот – Якутск", также и Центральный район Республики Саха (Якутия). Ранее, в 2007 г. компания «Алроса», после

предварительных расчетов и начальной оценки экономической эффективности предприятия, отказалась от строительства НПЗ на территории р. Саха. Производительность завода должна была превысить 250 тыс. т нефтепродуктов в год. Основная причина принятия инвестором решения о выходе из проекта по строительству НПЗ та же, что и в Сахалинской области – недостаточная привлекательность местного рынка, сложные условия хозяйствования и, как следствие всего вышеперечисленного, низкая общая эффективность реализации по своей сути социального проекта. Тем не менее, в феврале 2010 г., в рамках формирования Комплексного плана развития Южной Якутии рассматривалось сразу несколько вариантов строительства новых энергетических объектов. Предполагалось дополнительно построить новый газохимический завод, который также должен был располагаться в Алдане, либо в Ленске. Исполнителем проекта выступало ОАО «Газпром».

Кроме проектов строительства достаточно крупных, «опорных» для программы «северного завоза» нефтеперерабатывающих предприятий, активно разрабатываются планы развертывания малых модульных НПЗ для удовлетворения локальных нужд потребителей, удаленных от систем централизованных поставок нефтепродуктов. И достаточно удачный опыт внедрения подобного рода проектов в условиях хозяйствования северных территорий уже имеется. Например, в соответствии с программой реконструкции и модернизации ЖКХ Эвенкии (северный район Красноярского Края), предусмотрено строительство мини-НПЗ в Байките и Ванаваре. В 2009 г. был запущен НПЗ малой производительности на Ванкоре – для выработки дизтоплива для внутреннего потребления. Это позволило избавиться от потребности завоза нефтепродуктов для собственных нужд местных поселений. В ХМАО функционирует более 20 установок нефтепереработки на промысловых участках. В Якутии также осуществлялось развертывание сети малых НПЗ. Три компании (ОАО «Саханефтегаз», ЗАО «Иреляхнефть» и ООО «Таас Юрях-нефтегазодобыча») возводили малогабаритные комплексы нефтепереработки для покрытия собственных топливных нужд, но все они по тем или иным причинам были вынуждены прекратить строительство в 2002 г. Один из проектов (Витимский малогабаритный нефтеперерабатывающий комплекс мощностью 50 тыс. т продукции в год (заказчик ОАО «Саханефтегаз»)) на 01.01.2012 г. имел строительную готовность 98 %. Всего же, за последние 20 лет в России построено более

160 таких мини-НПЗ, производительностью от 10 до 500 тыс. т нефтепродуктов в год.

Таким образом, несмотря на проводимую работу по оптимизации существующих схем материально-технического снабжения регионов Севера и Дальнего Востока, основные потребности в моторном и частично котельном топливе продолжают удовлетворяться на основе поставок из нескольких центров нефтегазовой промышленности России. Большинство проектов строительства крупных НПЗ на Севере значительно проигрывают при сравнении их технико-экономических, экологических и др. параметров с альтернативами схожих по основным производственным характеристикам нефтеперерабатывающих предприятий, расположенных в центральной экономико-географической зоне нашей страны. Наиболее вероятными направлениями дальнейшей модернизации топливно-энергетической сферы северных территорий в ближайшем будущем следует считать расширение сети малых и модульных НПЗ, создаваемых в местах интенсивной эксплуатации месторождений углеводородного сырья, а также расширение возможностей транспортной сети на Севере России.

Современные биоэкономические проблемы промысла Северо-Восточной Атлантической трески и пути их решения

Васильев А. М. (г. Мурманск, ФГБУН ИЭП КНЦ РАН, e-mail: vasiliev@pgi.ru)

Abstract. Bio economic principles are grounded fishing cod: measures to reduce emissions of small fish, economic efficiency and value added production.

Треска в периоды хорошего состояния ее запасов является основным объектом промысла на Северном рыбохозяйственном бассейне России. Объемы ее добычи в 1991–2011 гг. составляли в среднем 234,4 тыс. т (~30 % общего объема добычи в СВА). Еще большее ее значение в обеспечении финансовых результатов промысловой деятельности. При общей рентабельности рыболовства Северного бассейна ~40 % [1] треска, являясь одним из основных диетических рыбных продуктов, имеет высокую рыночную стоимость и рентабельность ее продаж в первых рук, равную, по нашим оценкам, около 100 %.

В силу своих диетических свойств и высокой стоимости треска является основной экспортной рыбной продукцией в страны ЕЭС и США – 46–52 % в рыбной отрасли мурманской области и 28–29 % в Норвегии.

Обладая большой коммерческой эффективностью, промысел трески является весьма привлекательным занятием, при котором, согласно известной фразе К. Маркса, капиталист «... попирает все человеческие законы». Вследствие этого промысел трески, как и других высоколиквидных объектов лова, требует обоснованного научного регулирования.

С точки зрения биоэкономики, чтобы иметь высокие экономические результаты от эксплуатации ВБР необходимо наличие мер, направленных на обеспечение нахождения стад биоресурсов в хорошем состоянии, а при использовании добытых гидробионтов – применение технологий, обеспечивающих достижение поставленных целей: занятости, высокой коммерческой и народнохозяйственной экономической эффективности.

В целях регулирования воспроизводства, обеспечивающего высокий уровень запасов, в международной практике рыболовства наибольшее распространение получило установление ежегодной меры изъятия гидробионтов общего допустимого улова (ОДУ).

Признание и становление этого метода регулирования рыболовства происходило в научных дискуссиях со сторонниками «теории разряжения» в соответствие с которой считалось, что рыбный запас обладает значитель-

ной приспособляемостью по отношению к рыболовству и основным фактором, лимитирующим рыбные запасы, являются кормовые запасы. Если рыболовство интенсивно, то запас уменьшается, но оставшиеся особи быстрее растут и в последующем улов увеличивается.

В настоящее время наблюдается в определенной мере ренессанс учения о теории разряжения по отношению к треске на основе исследований, выполненных в 2005 г. В. М. Борисовым [2]. Математический анализ материалов рабочей группы ИКЕС по арктическому рыболовству о величине нерестового запаса трески по годам, начиная с 1946 г., и численности выживших к 3-летнему возрасту поколений показал, что последняя величина связана с нерестовым запасом лишь на 7,55 %.

Из факторов, регулирование которых возможно в процессе промышленного рыболовства наибольшее влияние на пополнение запасов в настоящее время оказывают выбросы молоди трески и мелкой рыбы промысловых размеров. Следовательно, задачу по увеличению промыслового и нерестового запасов целесообразно решать за счет сохранения молоди, которая сумела дожить до 2–4-летнего возраста. Основными мерами по сохранению её являются: закрытие районов моря для тралового промысла, переход на пассивные виды лова.

Основной причиной, обуславливающей выбросы маломерной рыбы, является дифференциация цен на треску разных размеров при продаже с первых рук. Например, в Норвегии с 13 декабря 2012 г. по 21 апреля 2013 г. треска весом 6 кг и более, а также от 2,5 кг до 6,0 кг стоит дороже рыбы весом менее 1 кг, соответственно, на 65,1 % и на 31,2 %. Такая дифференциация цен, безусловно, подталкивает к нарушению существующих правил и норм и провоцирует выбросы. «Рыбаки в море ловят не рыбу, а деньги и их больше интересует финансовый результат настоящего рейса, а не будущее рыбных запасов. Поэтому за борт идет вся некондиционная рыба». Так писали рыбопромышленники губернатору Мурманской области в 2001 г. [3]. По оценке К. М. Соколова годовые выбросы рыбы непромысловых или нетоварных размеров только с российских судов достигают 15–20 млн экзemplяров [4].

Решением проблемы уменьшения выбросов маломерной рыбы занимаются во всех странах с развитым рыболовством, но удовлетворительных результатов пока не получено.

Эффективной мерой в борьбе с выбросами мог бы стать учет размерного ряда реализуемой продукции и доначисление выбора квот за счет необоснованного отсутствия продукции из маломерной трески. Практическое осуществление этого предложения сопряжено с большими сложностями, но возможно.

Закрытие районов Баренцева моря, безусловно, увеличивает рыбное богатство. Что касается уменьшения выбросов мелкой рыбы и повышения экономической эффективности промысла, то в этих целях следует производить добычу в течение года по рекомендациям научных учреждений в районах скоплений преимущественно крупной рыбы и увеличивать промысел с применением нетраловых видов лова в первую очередь современных ярусных установок.

Наблюдающееся в мировом сообществе, негативное мнение о влиянии донных тралов на биоценоз и малой селективности могут привести к дальнейшим ограничениям этого способа лова. В первую очередь в норвежской экономической зоне (НЭЗ).

Исходя из сказанного выше, по нашему мнению рыбопромышленникам Северного бассейна России следует обратить внимание на развитие ярусного лова. Такая постановка вопроса при грядущем обновлении производственного аппарата рыболовства актуальна со многих точек зрения. Так, прилов маломерной рыбы на яруса, в силу их селективных свойств, намного меньше, чем при добыче тралом.

Безусловным преимуществом ярусоловов перед траулерами является меньший расход топлива на единицу вылова.

Сравнение удельного расхода топлива на траловых судах фабриках морского лова, составляющих почти 100 % состава российских траулеров на Северном бассейне, с морскими ярусоловами показывает его превышение в 2,13 раза. Поскольку топливо является основной статьей затрат на добычу составляя от 25 до 40 %, то увеличение численности ярусоловов в составе флота является главным направлением снижения себестоимости добычи и повышения экономической эффективности промысла.

Сравнительные экономические результаты добычи и переработку трески в России (Мурманская область) и норвежском рыболовстве можно показать, используя данные об экспорте трески, поскольку свыше 90 % ее вылова вывозится за рубеж (табл. 1).

Таблица 1

**Сравнительные данные
о производстве экспортной продукции из трески**

Вид продукции	2009 год				2010 год			
	Россия (Мурманская обл.)		Норвегия		Россия (Мурманская обл.)		Норвегия	
	Экспорт тыс. т ¹⁾	Стоимость 1 кг/руб.	Экспорт тыс. т ²⁾	Стоимость 1 кг/руб.	Экспорт тыс. т ¹⁾	Стоимость 1 кг/руб.	Экспорт тыс. т ²⁾	Стоимость 1 кг/руб.
Треска	68,25	74,8	126,05	192,3	72,3	84,0	153,5	176,7
охлажденная	0,3	54,0	14,9	125,2	–	–	17,5	112,4
мороженая	58,15	66,3	28,2	81,7	64,2	76,2	34,9	89,2
филе свежее			5,9	344,5			5,95	339,0
филе мороженое	7,9	124,0	14,07	140,7	7,6	142,3	18,8	181,1
филе соленое	–	–	0,9	241,1	–	–	0,65	198,4
сушеная	0,9	155,4	4,2	595,0	0,5	178,0	5,1	497,6
соленая	0,97	114,0	20,7	172,3			25,0	153,0
клипфиск	–	–	34,3	249,5	–	–	41,3	234,9
сушеные головы	–	–	1,7	119,0	–	–	2,8	104,4
фарш	–	–	1,03	83,5	–	–	1,4	86,3

Из приведенных в таблице данных видно, что стоимость 1 кг обезличенной продукции из трески в Норвежском экспорте выше в 2009 г. – в 2,6 раза, в 2010 г. – в 2,1 раза. Это различие обусловлено, в том числе, и лучшим качеством рыбы, поступающей в переработку. Хотя основное влияние оказывают различия в ассортименте продукции и организации экспорта. Элиминирование ассортиментного фактора позволяет приблизиться к оценке влияния качества сырья на конечную продукцию. В данном случае, за счет различия в экспортных ценах продукции из трески потери Мурманской области составили: в 2009 г. - ~1,5 млрд руб. (29,4 %), в 2010 г. – 1,28 млрд руб. (~20,7 %).

В странах с развитым рыболовством многие предприятия-производители рыбопродукции получили право маркировать свою продукцию эмблемой Морского попечительского совета (MSC), которая, в соответствии с требованиями Всемирного фонда дикой природы (WWF), свидетельствует о соответствии данной продукции экологическим стандартам добычи и переработки и поэтому может пользоваться большим спросом.

В России (на Дальнем Востоке) заканчиваются работы по сертификации добычи минтая Охотского моря и намечается провести такую работу по Северо-восточной атлантической треске.

Однако, необходимо отметить, что сертификация по системе MSC, не требует замены тралового лова пассивными способами добычи, хотя и поощряет это. В таком случае все пороки тралового промысла остаются в силе и после получения эмблемы MSC, в том числе и касающиеся выбросов мелкой рыбы и прилова.

Литература

1. Рыбохозяйственный комплекс Мурманской области / Федеральная служба государственной статистики, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области / Мурманск-стат, 2012. – 25 с.

2. Borisov, V. The use of Bpa Reference point when determining TAC for the NEA Cod : How valid is it? / V. Borisov // Ecosystem dynamics and optimal long-term harvest in the Barents Sea fisheries. Proceedings of the 11th Russian-Norwegian Symposium, Murmansk, 15-17 august. – 2005. – P. 203–210.

3. Рыба ищет где... закон лучше. Открытое письмо губернатору мурманской области Ю. А. Евдокимову // Рыболовство России. – 2001. – № 1(5). – С. 32–33.

4. Соколов, К. М. Оценка предполагаемых выбросов трески на российском донном траловом промысле / К. М. Соколов. – Мурманск : ПИНРО, 2003. – 30 с.

Проблемы формирования инновационного потенциала арктической экономики

Герашенко Л. В. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра менеджмента, e-mail: geraschenkov@mstu.edu.ru)

Abstract. Research of spatial aspects of forming of innovational potential of the Arctic economy allows to find new opportunities for increase of efficiency of interaction between the State, business and civil society on the transition way to the innovative socially oriented type of development.

В реализации стратегии перехода российской экономики к инновационному социально ориентированному типу развития усиление глобальной конкуренции за факторы, определяющие успешность инновационных систем, является одним из ключевых вызовов для страны. Арктика, с её богатыми природными ресурсами и огромными масштабами открытого для хозяйственной деятельности океанического пространства, неизбежно становится объектом не только международного сотрудничества, но и соперничества. Противоречие между открытостью, в соответствии с нормами международного права, морского пространства и его доступностью лишь тем, кто располагает необходимыми для освоения ресурсов океана технологиями, актуализирует проблему формирования инновационного потенциала арктической экономики.

Категория «инновационный потенциал» многоаспектна, её определяют как предельные, максимальные возможности общества с точки зрения генерации и воплощения инновационных идей, как способность производить наукоемкую продукцию, обеспечивать обновление факторов производства, их комбинаций. К настоящему времени сложился довольно широкий спектр подходов к исследованию инновационного потенциала, так с точки зрения ресурсного подхода первоочередное значение придаётся изучению комплекса накопленных ресурсов, включая научную, технологическую, кадровую, финансовую составляющие. В рамках результативного подхода уровень инновационного потенциала характеризуется рядом экономических показателей (инновационная активность предприятий, патентная эффективность, обеспеченность передовыми технологиями, численность исследователей и др.). С позиции процессного подхода инновационный потенциал рассматривается как совокупность взаимосвязанных условий и ресурсов, обеспечи-

вающих возможность воспроизводства инновационной деятельности, что, на наш взгляд, позволяет более глубоко исследовать механизм его развития.

Важнейшим фактором формирования инновационного потенциала выступают приоритеты экономического развития. Основные направления инновационного развития арктической экономики изложены в документах государственного стратегического планирования (Основы государственной политики РФ в Арктике на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу, Стратегия развития морской деятельности РФ до 2030 г., Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 г. и др.). В перечне приоритетов – разработка новых технических и технологических решений для эффективного и экологически безопасного освоения морских месторождений углеводородного сырья, поиск новых путей развития рыбной отрасли, в том числе создания аквакультурных хозяйств и технологий использования нетрадиционных видов гидробионтов, использования транспортных-логистических возможностей арктического пространства.

Инновационный сценарий хозяйственного освоения арктического побережья обусловлен комплексом проблем, характерных в целом для российской экономики на пути модернизации и перехода на инновационный путь развития: слабая инновационная активность компаний; низкая восприимчивость бизнеса к инновациям технологического характера, доминирование инновационного поведения, ориентированного на имитацию, а не на создание радикальных нововведений. К ним следует добавить особенности арктической экономики – географическая удаленность от центров концентрации научных и образовательных ресурсов, транспортная недоступность многих арктических поселений, низкий потенциал локальных рынков. Ориентированная на море модель арктической экономики определяется совокупностью геополитических, экономических и социальных факторов, возрастающая роль Арктики в обеспечении национальной безопасности и экономического развития страны требует не только технологических нововведений, не менее важны институциональные и организационные инновации. В этой ситуации выбор пространственный подхода как методологической основы управления формированием инновационного потенциала арктической экономики представляется наиболее целесообразным.

С позиций пространственной экономики и теории новой экономической географии (П. Кругман, А. Гранберг) основным фактором освоения

региона и экономического пространства является диверсифицированная система коммуникаций. Развитая коммуникационная сеть определяет доступность пространства, что особенно важно для инновационного развития, при этом следует подчеркнуть, что имеется в виду не только транспортная доступность, но и мобильность производственных ресурсов, гибкость институционального сопровождения инновационных проектов. Пространственное измерение имеет качество инновационной инфраструктуры региона: центры трансфера технологий, бизнес-инкубаторы, технопарки и т. д. Важным инструментом реализации приоритетов инновационного развития арктической экономики могут стать технологические платформы. Технологическая платформа представляет собой коммуникационный инструмент, обеспечивающий взаимодействие государства, бизнеса, науки, гражданского общества в области инновационного развития. В арктической экономике построение технологических платформ вызвано необходимостью прорывных технологий, связанных с запуском арктических мегапроектов по освоению шельфовых месторождений углеводородов, созданием транспортных коридоров, решением технических и технологических задач по обеспечению навигационной и экологической безопасности.

Арктическое побережье представляет собой пространство, расположенное на стыке суши и морской акватории, и потому обладает уникальными качествами, прежде всего, высоким уровнем ресурсного и коммуникационного потенциала Мирового океана. Именно здесь сосредоточены производственные мощности, обеспечивающие процесс изучения, освоения и использования ресурсов Мирового океана, осуществляется взаимодействие различных морепользователей, территориальных хозяйствующих субъектов и населения. Одной из эффективных пространственных организационных форм экономической деятельности в «континууме между рынком и иерархиями» [1], может стать создание морских кластеров, основу для формирования которых обеспечит доступность специализированных факторов производства (оборудования, комплектующих изделий, бизнес-услуг, кадров). Повторяющиеся коммуникации, их высокая плотность и неформальные контакты внутри структуры кластера, благодаря географической локализации, создадут преимущества для инноваций в сфере морской хозяйственной деятельности.

Уникальные природные ресурсы и обширные пространства свободной территории Арктики формируют предпосылки для эффективного синтеза разных знаний, не случайно её называют исследовательской лабораторией человечества, территорией инновационного поиска и открытий. К приоритетным направлениям исследований, которые могут стать привлекательными для талантов, относится морская деятельность и технологии, биоресурсы океана и ресурсы шельфа, энергия волн и приливов, технологии жизнедеятельности в суровых климатических условиях, арктические экосистемы. Согласование оборонной и хозяйственной деятельности в Арктике, основанное на использовании научно-технического и инженерного потенциала военно-промышленного комплекса для совместного обеспечения деятельности военных и гражданских объектов (в таких сферах как океанография, навигационные системы, метеорология и др.) необходимо рассматривать как важнейшее условие повышения инновационного потенциала арктической экономики. Слабая восприимчивость к инновациям не только бизнеса, но и населения в целом является критической проблемой, определяющей необходимость формирования мотивов инновационного поведения у всех субъектов экономики. Для инновационной деятельности востребован «инновационный человек» – не только способный в полной мере использовать достижения науки и техники, но и ориентированный на создание инноваций, внедрение их во все сферы общественной жизни [2]. Следует подчеркнуть, что формирование необходимых компетенций довольно длительный и сложный процесс, требующий адаптации к целям инновационной экономики не только социальной инфраструктуры, прежде всего, системы образования, но и общественной среды в целом. В комплексе задач модернизации профессионального образования важно сконцентрировать усилия на установлении связи вузов с инновационными организациями и высокотехнологичными предприятиями, вовлечении студентов в научные исследования, направленные на решение перспективных задач инновационного развития, проведении стажировок на объектах инновационной инфраструктуры региона, построении эффективной системы непрерывного образования.

Для развития морской хозяйственной деятельности на Арктическом региональном направлении национальной морской политики востребованы высококвалифицированные инженерные кадры, а также обладающие новыми техническими навыками рабочие специальности. Современное качество

морского образования необходимо оценивать, как способность системы профессионального образования обеспечивать подготовку инженерных кадров, обладающих не только техническими и технологическими, но и управленческими компетенциями, включая навыки управления производством, маркетингом, логистикой, ведения предпринимательской деятельности, знания в области производственного и инновационного менеджмента. Развитие современных сетевых форм коммуникации с использованием информационных технологий, что особенно важно для арктической периферии, обеспечит молодёжи более широкие возможности для участия в проектной деятельности, установления учебно-профессиональных контактов с молодыми исследователями. Позитивное влияние на становление инновационного поведения окажет создание объединенных команд студентов технических и социально-экономических направлений для разработки и реализации конкретных проектов, проведение конкурсов, проектно-исследовательских практик на предприятиях региона, открытие на базе вузов школ для юных талантов.

Таким образом, построение системы коммуникаций в Арктике позволит обеспечить формирование компетенций, востребованных арктической экономикой на основе интеграции научных, производственных и образовательных ресурсов и будет способствовать повышению инновационного потенциала регионального экономического пространства.

Литература

1. Портер, М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2010. – 288 с.
2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года // Проект. Режим доступа:
http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016

Применение сбалансированной системы показателей для оценки эффективности менеджмента компании

Евграфова Л. Е. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра менеджмента, e-mail: evgrafova_le@mail.ru)

Abstract. The article shows the Balanced Scorecard as an alternative method of management efficiency assessment.

Эффективность менеджмента как социально-экономическая категория представляет собой результативность данной деятельности, степень оптимальности использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов [4]. Так как эффективность менеджмента – это сложная и многогранная категория, отражающая характерные особенности экономических, социальных и иных явлений, при ее оценке необходимо учитывать взаимопроникновение и тесную взаимосвязь этих понятий.

Для измерения эффективности существует система критериев и показателей. По своему содержанию эффективность менеджмента разделяют на экономическую и социальную составляющие. Объективная и полная оценка эффективности менеджмента требует, прежде всего, рассмотрения экономической составляющей.

Ведущими компаниями в области управленческого консалтинга используются на практике и развиваются методы, позволяющие оценить достижение возможно большей рыночной добавленной стоимости организации на разных уровнях управления [3].

Среди традиционных методов оценки бизнеса можно выделить следующие:

1. Доходный подход, который представляет собой процедуру оценки стоимости бизнеса на основе будущих доходов, которые оцениваемое предприятие может принести. В рамках данного подхода выделяют два основных метода: метод дисконтирования денежных потоков и метод капитализации. Первый метод достаточно трудоемкий и многоэтапный, требует от оценщика высокого уровня знаний и подготовки, и применяется для оценки крупных и средних предприятий. Второй метод применяется реже, в основном при оценке мелких предприятий [1].

2. Затратный метод, который основан на рассмотрении стоимости компании с учетом понесенных издержек. В данном подходе выделяют два

основных метода: метод чистых активов и метод ликвидационной стоимости. Данный подход применим для оценки компаний специального назначения, материалоемких и фондоемких производств, а также в целях страхования.

3. Сравнительный подход, который предполагает, что ценность собственного капитала фирмы определяется той суммой, за которую она может быть продана при наличии достаточно сформированного рынка. При сравнительном подходе используются три основных метода: метод компании-аналога, метод сделок, метод отраслевых коэффициентов. Основное преимущество данного подхода в том, что оценщик ориентируется на фактические цены купли-продажи аналогичных компаний.

Кроме традиционных методов в последнее время стали использоваться и новейшие методы. К числу таких методов относится метод реальных опционов (ROV-метод). Теория реальных опционов представляет собой объединение экономических, финансовых и управленческих положений и разных подходов к прогнозированию денежных потоков с учетом различной степени неопределенности доходов, прибыли, издержек и иных факторов на различных стадиях функционирования объекта управления [1]. Однако, применение данного метода неквалифицированным специалистом может негативно повлиять на деятельность компании. Также при использовании этого метода необходимо учитывать внутреннюю культуру компании и подходы к ведению бизнеса.

Наряду с традиционными и новейшими методами оценки бизнеса стали применяться альтернативные методы, к которым можно отнести сбалансированную систему показателей.

Сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard), предложенная в 1990 г. Р. Капланом и Д. Нортон, является инструментом стратегического и оперативного управления, позволяющим соединить стратегические цели организации с бизнес-процессами и каждодневные действия сотрудников на всех уровнях управления, а также осуществлять контроль за выполнением стратегии.

Основной упор делается на оценку достижения финансовых результатов на основе четырех сбалансированных параметров [2]: финансовая составляющая; клиентская составляющая; составляющая внутренних бизнес-процессов; составляющая обучения и развития персонала.

Данные составляющие необходимо рассматривать как взаимосвязанные и взаимовлияющие друг на друга. Правильно составленная сбалансированная система показателей должна быть комплексом показателей результатов и факторов, способствующих и достижению. В качестве показателей эффективности каждой из составляющей системы могут быть следующие:

- финансовые показатели – совокупные активы, совокупные активы на сотрудника, доходы к совокупным активам, доходы на одного сотрудника, доходы на новый продукт, прибыль к совокупным активам, прибыль на одного сотрудника;

- показатели по клиентской составляющей – количество клиентов, доля рынка, средний оборот на одного клиента, среднее время, затрачиваемое на одного клиента, индексы лояльности и удовлетворенности клиентов;

- показатели эффективности бизнес-процессов – своевременная доставка, рост производительности, административные расходы, оборачиваемость складских запасов, стоимость административных ошибок, время подготовки производства;

- показатели составляющей обучения и развития персонала – уровень текучести кадров, время на обучение, ежегодные затраты на обучение на одного человека, индекс удовлетворенности сотрудников.

Сбалансированная система показателей может внедряться и применять как в крупных компаниях, так и в организациях среднего и малого бизнеса. В числе основных преимуществ данной системы можно выделить следующие: наглядность и доступность стратегии всем уровням сотрудников; взаимоувязанность целей и показателей; интеграция различных технологий управления в единую систему менеджмента компании; возможность снижения транзакционных издержек между всеми заинтересованными сторонами компании (клиенты, поставщики, собственники, сотрудники и другие). Наряду с достоинствами есть и недостатки: отсутствие опыта у российских компаний при внедрении и применении данной системы; увеличение расходов на модернизацию существующей системы управления; невозможность создания универсальных показателей для оценки эффективности и другие.

Необходимо отметить тот факт, что во многих компаниях при внедрении и применении сбалансированной системы показателей эффективность деятельности повысилась на 25–30 %, что, несомненно, является весомым аргументом в пользу внедрения данной системы.

Литература

1. Грязнова, А. Г. Оценка бизнеса : учебник / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова, С. А. Ленская и др. ; под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой ; Фин. акад. при Правительстве Рос. Федер. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 736 с.
2. Каплан, Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 214 с.
3. Рассказов, С. В. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании / С. В. Рассказов, А. Н. Рассказова // Финансовый менеджмент. – 2002. – № 3. – С. 71–81 ; № 4. – С. 13–26.
4. Семенов, А. К. Основы менеджмента : учебник / А. К. Семенов, В. И. Набоков. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2008. – 556 с.

Архитектура предприятия – новый подход к автоматизации

Луцык А. Ю.¹, Качала В. В.²

^{1,2}(г. Мурманск, МГТУ, кафедра информационных систем и прикладной математики, e-mail: ¹degree2@yandex.ru, ²vvk21@yandex.ru)

Abstract. In the article recommendations about choosing of enterprise architecture (EA) framework for big state company is given; problems regarding using of traditional information systems for business are revealed; importance of EA for business evolution is shown; up-to-date EA frameworks (Zachman, TOGAF, Gartner and FEA), criteria and complexity of choice are described.

Последние полвека происходило интенсивное внедрение автоматизированных информационных систем (ИС) на предприятиях и в организациях (в дальнейшем будем использовать обобщенный термин «предприятие», включающий все виды организационно-производственной длительности), для которых необходимость такого внедрения стала очевидностью. Однако в последнее десятилетие происходит переосмысление подходов к автоматизации: от «прикладного» подхода, когда автоматизация «прикладывается» к существующему предприятию, к подходу все «в одном флаконе», когда и бизнес составляющая предприятия и автоматизации разрабатываются совместно.

Традиционно все привыкли, что существующее предприятие привлекает специалистов по ИС для автоматизации своих информационных процессов. Начиналось все с автоматизации расчета зарплаты в пятидесятые годы, а сегодня мы имеем корпоративные информационные системы (КИС), охватывающие все аспекты деятельности современного предприятия. При этом ИС проектируются под существующий бизнес (исключением, пожалуй, являются банки, где ИС составляют основы бизнес-процессов). Это порождает ряд проблем, основные из которых следующие:

- неполное понимание целей бизнеса ИТ-специалистами (рассинхронизации их целей), некоторая их «самостоятельность», и как результат – низкая эффективность автоматизации;
- ИС не успевает перестраиваться за динамичным развитием бизнеса (из-за несогласованности бизнес-требования не обеспечиваются поддержкой со стороны ИС в приемлемый срок [1]).

Для решения данных проблем необходимо увязывать используемые ИС с архитектурой бизнеса: ИС должны быть не только поддерживать бизнес, а быть по сути его неотъемлемой составляющей. В связи с этим и появился

термин «архитектура предприятия» (АП), используемый для описания архитектур бизнеса и ИС как единого целого.

При этом мы сталкиваемся с очень сложной задачей системного синтеза, когда надо создавать (перепроектировать) систему-предприятие, согласовывая и взаимоувязывая вопросы основной его деятельности с базами данных, компьютерными программами и информационными технологиями. Для этого вводится должность архитектора предприятия, который должен, с одной стороны, обладать широчайшими компетенциями в перечисленных областях, а с другой – иметь большие полномочия. И здесь сразу возникает вопрос методического обеспечения построения АП.

На сегодняшний день предложено около десятка различных подходов к формированию АП [1].

Исторически первой возникла *модель Захмана*. Модель преследует две основные цели – с одной стороны, логически разбить все описание архитектуры на отдельные разделы для упрощения их формирования и восприятия, с другой – обеспечить возможность рассмотрения целостной архитектуры с выделенных точек зрения или соответствующих уровней абстракции. Каждый элемент системы описывается последовательно в координации с другими [2]. Сама модель представляет собой матрицу. Начальные размеры матрицы были 3×6 , затем 6×6 , сегодня рассматриваются многомерные матрицы [3]. Ее преимуществами является наглядность и целостность формируемого представления без использования большого количества технических терминов. К недостаткам можно отнести отсутствие четких рекомендаций и требований к заполнению таблицы (хотя многие могут отнести это к достоинствам).

Следующий методология – это *TOGAF* (The Open Group Architecture Framework – структура архитектуры The Open Group). Последние версии этой методологии воплощают целостную концепцию архитектуры предприятия [2]. В данной модели АП подразделяется на четыре составляющие:

- а) архитектура бизнеса;
- б) архитектура приложений;
- в) архитектура данных;
- г) архитектура технологий.

Все составляющие вместе и описывают АП. Важнейшим элементом TOGAF является метод разработки архитектуры (Architecture Development Method, метод ADM) [4]. Этот метод представляет собой инструкцию

по созданию архитектуры. Таким образом, TOGAF скорее архитектурный процесс, чем архитектурная структура [2]. Это и является достоинством данной методологии. TOGAF описывает по шагам саму процедуру создания АП.

Методология Gartner также является одним из современных подходов к созданию АП. Она представляет собой набор практических рекомендаций по построению АП от авторитетной исследовательской консалтинговой ИТ компании Gartner. Методологи Gartner рекомендуют сосредоточиться на желаемом состоянии предприятия, а не на том положении дел, которое сложилось. В данном подходе отсутствуют четко заданные пошаговые алгоритмы. Роль специалистов заключается не в создании АП, а в создании процесса, позволяющего развивать АП в соответствии с бизнес-стратегией. Материалы компании Gartner доступны только ее клиентам, а стоимость такого сотрудничества вряд ли будет скромной, учитывая высокий уровень специалистов Gartner. Пожалуй, это и является самым большим недостатком данного подхода.

Еще рассмотрим *Архитектуру федеральной организации (FEA)*. Это последняя попытка федерального правительства привести бесчисленное множество агентств к единой и повсеместно используемой архитектуре. FEA является наиболее полной методологией из всех рассмотренных: объединяет лучшее из схемы Захмана и методологии TOGAF. В данной методологии используется пять эталонных моделей, которые предназначены для формирования единого языка с целью упрощения взаимодействия и совместной работы, минуя границы политико-административного деления между различными государственными структурами. Достоинством данной методологии является глубина проработки всех важных вопросов построения АП. Недостатком – отсутствие примеров использования в организациях, не являющихся частью государственного аппарата.

Поскольку не существует универсального подхода к построению АП, перед соответствующими специалистами стоит непростая задача выбора методологии (методологий). В настоящей работе была поставлена задача предварительного выбора подходов к созданию АП крупного российского государственного коммерческого предприятия.

Архитектура федеральной организации в данном случае является наименее применимой. В первую очередь ввиду ее ориентированности на госорганы США. Цели деятельности различных министерств, агентств и коммерческих предприятий различны. Необходима значительная коррек-

тировка для применения FEA в организации. Также выше было упомянуто об отсутствии опыта реализации подхода на коммерческих предприятиях. Такая методология больше подходит для реализации идеи электронного правительства.

Методология Gartner. Сдерживающим фактором является закрытость методологии и дороговизна получения доступа ко всем материалам. Вряд ли на государственном предприятии удастся доказать целесообразность использования финансовых средств для построения АП следуя рекомендациям Gartner.

Наибольшую сложность представляет выбор между схемой Захмана и методологией TOGAF. Крупное предприятие характеризуется большим разнообразием используемых технологий и большой численностью персонала. В этом плане идеально подходит схема Захмана с ее возможностью по выделению архитектурных артефактов. Но отсутствие четкого процесса построения архитектуры склоняет к выбору TOGAF, ведь без четко определенных шагов сроки построения архитектуры могут быть значительными.

Поскольку при создании АП не существует жестких ограничений на количество применяемых методологий, то в качестве наиболее перспективного варианта предлагается совместное использование схемы Захмана и методологии TOGAF.

Литература

1. Данилин, А. Архитектура и стратегия. «Инь» и «Янь» информационных технологий предприятия / А. Данилин, А. Слюсаренко. – М. : Интернет-Университет Информационных технологий, 2005. – 504 с.
2. Сешенс, Р. Сравнение четырех ведущих методологий построения архитектур предприятия / Р. Сешенс. Май 2007. Режим доступа: URL: <http://msdn.microsoft.com/ru-ru/library/ee914379.aspx>
3. Зиндер, Е. «3D-предприятие» – модель стратегии трансформирующейся системы / Е. Зиндер // Директор информационной службы. – 2000. – № 4. Режим доступа: URL: <http://www.sept2000.ru/articles/2008/03/03/1/>
4. Темненко, В. Быть или не быть TOGAF: распространение архитектуры предприятия за границы RUP / В. Темненко // Ресурс IBM для разработчиков и IT профессионалов. 26.04.2007. Режим доступа: URL: <http://www.ibm.com/developerworks/ru/library/r-temnenco/>

Инновационное освоение шельфа: гидраты метана – новый источник углеводородного сырья

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

Abstract. The steady growth of the world prices for hydrocarbons such as oil and gas, as well as problems encountered in nuclear power after the accident at the nuclear power plant «Fukushima-1» (Japan) have led to the fact that the development of a number of hydrocarbon resources, were considered until recently only in the medium term, it was suddenly very important. «Shale revolution», and then the development of marine resources of gas hydrates Japan – an example of this.

Катастрофа мирового масштаба, произошедшая в марте 2011 г. на японской АЭС «Фукусима», привела к резкому росту потребления газа в энергетике этой страны. В настоящее время Япония занимает 4-е место в мире по объемам энергопотребления, при этом практически не обладает собственными энергоресурсами.

Уровень потребления газа в стране составляет около 80 млрд м³/год. При этом доля газа в энергопотреблении Японии – 14 %. Страна импортирует 100 % потребляемого газа в виде СПГ, занимая 1-е место в мире по его импорту.

Япония является крупнейшим потребителем российского СПГ, производимого в рамках проекта Сахалин-2. Около 65 % продукции, выпускаемой по проекту, законтрактовано 4-я крупнейшими электрогенерирующими и 5-ю газовыми компаниями этой страны по долгосрочным контрактам продолжительностью более 20 лет. Доля сахалинского газа в объеме потребления СПГ в Японии составляет около 8%. В настоящее время ОАО «Газпром» планирует наращивание поставок СПГ в Японию, в том числе путем совместного строительства завода СПГ во Владивостоке на полуострове Ломоносова (бухта Перевозная). Пуск первой очереди завода мощностью не менее 10 млн т СПГ в год запланирован на 2018 г. на базе природного газа из Республики Саха (Якутия).

Однако этим планам могут помешать несколько обстоятельств. Во-первых – так называемая «сланцевая революция», благодаря которой, согласно докладу Агентства энергетической информации (EIA), опубликованному еще в июне 2012 г, добыча и потребление газа в США в ближайшее время уравниваются на отметке в 722,4 млрд м³/год, а далее будет наблюдаться опережающий рост добычи, что существенно увеличит экспортный

потенциал, который к 2035 г. достигнет 40 млрд м³/год газа, причем по весьма конкурентоспособной цене.

Так 9 февраля 2013 г. стало известно, что *Tokyo Electric Power (Терсо)* близка к завершению сделки с *Cameron LNG* по импорту сжиженного природного газа из США. Терсо сообщила о привязке цены законтрактованного газа к американскому индексу-ориентиру Henry Hub, который 7 февраля 2013 г. составлял, например, 3,285 долл. США/1млн BTU.

Другим обстоятельством являются усилия Японии по обеспечению энергетики собственным газом с помощью разработки месторождений газовых гидратов метана.

Известно, что на Земле около половины углерода, связанного во всевозможных органических и неорганических соединениях, содержится в виде твердых газовых гидратов, преимущественно – гидрата метана [E. D. Sloan, Clathrate Hydrates of Natural Gases, N. Y., Marcell Dekker, 1990; Т. В. Родионова, Д. В. Солдатов, Ю. А. Дядин, Химия в интересах устойчивого развития, 6 (1998) 51–74; Г. Д. Гинзбург, В. А. Соловьев, Субмаринные газовые гидраты, С.-Петербург, изд. ВНИИ Океанологии, 1994]. Огромные запасы газовых гидратов (до $2 \cdot 10^{16}$ м³, что соизмеримо с количеством кислорода в атмосфере Земли $8 \cdot 10^{17}$ м³) сосредоточены в придонных областях глубоких озер, морей и океанов на глубине от нескольких метров до 300–500 м от дна и на суше в зонах вечной мерзлоты на глубинах до 1–2 км.

В структурном плане газовые гидраты представляют собой кристаллические соединения нестехиометрического состава типа $\text{CH}_4 n \text{H}_2\text{O}$ (где $n \sim 6-8$), образующиеся в определенных термобарических условиях, например 2.17 МПа и 268 К в системе метан-лед, 2.57 МПа и 273 К или 23 МПа и 293 К в системе метан-вода и т. д., повышение температуры приводит к росту давления, при котором начинается разложение газового гидрата и наоборот. В этих кристаллах молекулы газа – «гостя» размещаются в микрополостях водного льда – «хозяина». Кроме метана, такие газовые гидраты образуют этан, пропан, CO_2 , H_2S , благородные газы и т. д., но основным компонентом является именно метан.

С 2001 г. Япония потратила несколько сотен миллионов долларов на развитие технологии по добыче метановых гидратов. Потенциально добыча подобных ресурсов способна снизить импорт природного газа в Японию. Ожидается, что коммерческое использование технологии начнется в 2018–2019 гг. Японские исследователи утверждают, что у берегов

в средней части страны в районе Нанкайского прогиба находится порядка 1,1 трлн м³ газа в форме гидратов.

В России Мессояхское НГМ – первое месторождение, на котором, по мнению специалистов, присутствуют скопления газовых гидратов.

Полномасштабная разработка Мессояхского нефтегазового месторождения (НГМ), включающего Западно-Мессояхское и Восточно-Мессояхское месторождения на Гыданском полуострове, начнется в конце 2015 г, и будет продолжаться в течение 35 лет – до 2050 г.

В феврале 2010 г Южная Корея анонсировала желание пробурить 32 скважины в Японском море в целях разработки залежей газовых гидратов.

Ожидается, что метановые гидраты будут преобразованы в метан, причем для этого будет использоваться разгерметизация. Процесс разгерметизации (снижения давления) был признан японцами более эффективным для превращения гидратов в газ, чем его нагревание (российский патент, посвященный возможности перевода гидратов в газ путем нагревания его морской водой¹). Суть российского изобретения – способ добычи и первичной переработки природного газа из твердых газовых гидратов. Оно решает задачу создания нового эффективного способа подвода тепла к зоне разложения газовых гидратов и, соответственно, добычи из них природного газа. Способ добычи природного газа из газовых гидратов заключается в подводе тепла в зону разложения газовых гидратов, причем теплоподвод осуществляют за счет проведения в зоне разложения газовых гидратов экзотермической каталитической реакции с удельным тепловыделением, превышающим теплоту диссоциации твердого газового гидрата. В качестве каталитической реакции используют окисление, или электрохимическое окисление метана в синтез-газ, или частичное окисление метана до CO₂ и воды, или окислительную димеризацию метана, или окисление метана в метанол. Выделившийся газ подвергают дополнительной химической переработке непосредственно в зоне добычи. Технический результат – проведение контролируемых экзотермических каталитических реакций в зоне залегания газовых гидратов – позволяет использовать выделяющееся тепло для разложения газовых гидратов и соответственно дает возможность промысловой добычи природного газа из газовых гидратов. При этом продукты

¹ Мельгунов М. С., Фенелонов В. Б., Пармон В. Н. Институт катализа им. Г. К. Борескова СО РАН Способ добычи природного газа из газовых гидратов. Режим доступа: <http://ru-patent.info/21/65-69/2169834.html>

реакций являются весьма ценным химическим сырьем, которое можно использовать как непосредственно в качестве топлива, так и для дальнейших химических превращений.

Необходимо отметить, что технология регазификации гидратов путем их нагревания была, впрочем, успешно опробована еще в 2002 г., ведущим разработчиком в этой области является консорциум MH21².

Предложенная в 2008 г. технология преобразования гидратов в газ путем разгерметизации занимает шесть суток. В результате технологии метановый гидрат распадается на воду и метан.

Возможно, в будущем Япония, крупнейший потребитель СПГ в мире, станет добывать свой собственный газ, что способно, вкупе со сланцевым газом, угольным метаном и другим нетрадиционным голубым топливом, значительно снизить цены на газ в мире. В результате планы по строительству СПГ-завода во Владивостоке могут быть под угрозой.

Так Министерство экономики, торговли и промышленности Японии объявило 31 января 2013 г. о начале опытной добычи газовых гидратов на континентальном шельфе. Опытная эксплуатация продлится до 2018 г.

Япония ранее провела успешные эксперименты по получению газа из газогидратной залежи в районе подводного желоба Нанкай в Японском море.

Учитывая, что Япония 97 % природного газа закупает в других странах, изучение газовых гидратов, как потенциального источника топлива, стало для Японии одной из приоритетных задач.

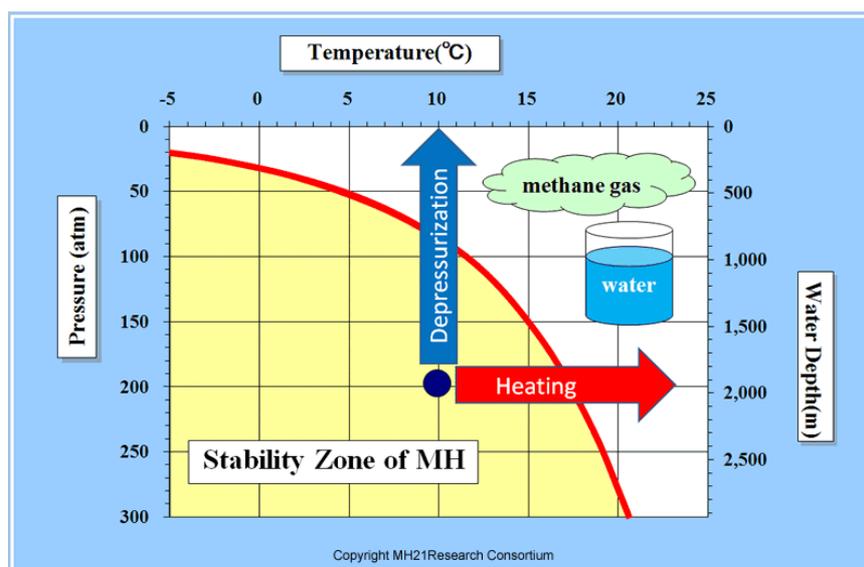


Рис. 1. Зона стабильности газовых гидратов метана

² <http://www.mh21japan.gr.jp/english/mh21-1/3-2/>

Японцы уже разработали технологию транспортировки газа в лед-газогидратных таблетках, которые можно хранить и перевозить при низких температурах. Пока технология находится на опытной стадии, в дальнейшем ее можно использовать для транспортировки газа (около 60 % разведанных запасов газа относятся к категории труднодоступных, добывать которые и транспортировать по трубе экономически невыгодно).

В настоящее время в Японии действует госпрограмма по изучению газовых гидратов, создан консорциум, объединяющий японские фирмы и исследовательские организации, работающие в данной области. Координатор программы – Японская национальная нефтяная корпорация.

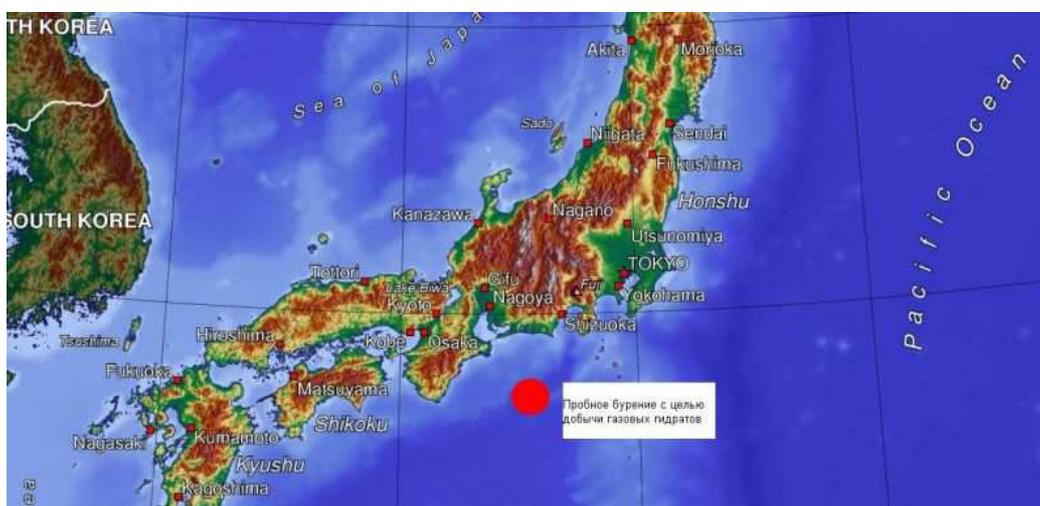


Рис. 2. Япония: центры пробного бурения на гидраты метана

В последние годы все большее внимание уделяется транспорту гидратов в неравновесных условиях (при атмосферном давлении). Ещё одним аспектом применения газогидратных технологий является возможность организации газогидратных хранилищ газа в равновесных условиях (под давлением) вблизи крупных потребителей газа. Это связано со способностью гидратов концентрировать газ при относительно низком давлении. Так, например, при температуре $+4\text{ }^{\circ}\text{C}$ и давлении 40 атм., концентрация метана в гидрате соответствует давлению в 15–16 МПа (150–160 атм.).

Сооружение подобного хранилища не является сложным: хранилище представляет собой батарею газгольдеров, размещенных в котловане или ангаре, и соединённую с газовой трубой. В весенне-летний период хранилище заполняется газом, формирующим гидраты, в осенне-зимний – отдает газ при разложении гидратов с использованием низкопотенциального ис-

точника теплоты. Строительство подобных хранилищ вблизи теплоэнергоснабжающих центральных может существенно сгладить сезонную неравномерность в производстве газа и представлять собой реальную альтернативу строительству ПХГ в ряде случаев.

В настоящее время активно разрабатываются газогидратные технологии, в частности, для получения гидратов с использованием современных методов интенсификации технологических процессов (добавки ПАВ, ускоряющие тепломасооперенос; использование гидрофобных нанопорошков; акустические воздействия различного диапазона, вплоть до получения гидратов в ударных волнах и др.)³.

3

http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5_%D0%B3%D0%B8%D0%B4%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%8B#.D0.AD.D0.BA.D1.81.D0.BF.D0.B5.D1.80.D0.B8.D0.BC.D0.B5.D0.BD.D1.82_.D0.BF.D0.BE_.D0.B4.D0.BE.D0.B1.D1.8B.D1.87.D0.B5_.D0.B3.D0.B0.D0.B7.D0.BE.D0.B2.D1.8B.D1.85_.D0.B3.D0.B8.D0.B4.D1.80.D0.B0.D1.82.D0.BE.D0.B2_.D0.B2_.D0.AF.D0.BF.D0.BE.D0.BD.D0.B8.D0.B8

Разработка институциональных и экономических инструментов стимулирования инноваций в рыбопромысловой деятельности

Куранов Ю. Ф. (г. Мурманск, ФГБУН ИЭП КНЦ РАН,
e-mail: Ark_centra@pgi.ru)

Abstract. This article discusses the issues of strengthening and stimulating innovation in fishing activities. Proposes measures to upgrade fleets, enhancing efficient users of aquatic biological resources.

В настоящее время активизации инновационной деятельности в рамках системных преобразований, направленных на повышение эффективности и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, отраслевых комплексов и экономики в целом, придается приоритетное значение.

В интересах успешного перехода рыбохозяйственного комплекса на путь инновационного развития на первый план выдвигается задача выработки и реализации отраслевых моделей инновационной политики и стратегии, которые базируются на оптимальном сочетании форм и методов государственного регулирования с использованием рыночных экономических рычагов и стимулов. Эти разработки должны быть всесторонне обоснованы и теснейшим образом взаимосвязаны и скоординированы с основными положениями и приоритетными направлениями государственной морской и научно-технической политики, особенностями современного этапа развития рыбной отрасли. Факторы обновления и формирования производственно-технической базы предприятий рыбной отрасли оказывают все большее воздействие на количественные и качественные показатели функционирования рыбохозяйственного комплекса в целом и становятся определяющими при рассмотрении перспектив его развития на инновационной основе.

Воспроизводственные процессы в составе производственного аппарата рыбной отрасли России имея региональные и бассейновые отличия характеризуются общими определяющими тенденциями. Эти тенденции с начала 90-х гг. прошлого столетия определялись, прежде всего, снижением производственного потенциала, повышением уровня физического и морального старения промыслового флота, береговых рыбоперерабатывающих предприятий и инфраструктурных объектов.

Сказанное в полной мере относится и к ситуации, сложившейся на Северном и Западном бассейнах, осваивающих общую сырьевую базу Атлантического океана. На этих бассейнах воспроизводственные процессы с конца девяностых годов характеризовались противоречивыми процессами, которые были обусловлены, прежде всего, диспропорциями между составом и объемом доступной сырьевой базы и возможностями добывающих предприятий по её рациональному освоению.

Осваивая биоресурсы одних и тех же промысловых районов Атлантики, Северный и Западный бассейны различаются по масштабам и структуре промысловой деятельности. В период 2005–2010 гг. удельный вес Северного бассейна в структуре общего вылова увеличился с 72,7 % до 77,6 %, в Северной Атлантике – с 73,0 % до 79,4 %. Добывающие предприятия Северного бассейна осваивают две трети вылова пелагических видов рыб, свыше 95,0 % объектов донного промысла. Приведенные данные предопределяют различия показателей бассейнов по промысловому потенциалу промыслового флота, его структуре, количественному и типовому составу.

Структурные и количественные изменения в первой половине 90-х гг. прошлого века в составе промысловых судов Северного бассейна осуществлялись при свертывании деятельности, прежде всего экспедиционного промысла, в дальних океанических районах с переходом на доступную и относительно устойчивую сырьевую базу преимущественно Северо-Восточной части Атлантики. Дальнейшая частичная модернизация и переоборудование в составе серийной группы судов, интенсивное поступление (с конца 90-х гг.) высокотехнологичных, бывших в эксплуатации судов из стран дальнего зарубежья способствовали адаптации промыслового флота к динамично меняющимся условиям хозяйствования, повысили качественные показатели его деятельности. Так, за период с начала 90-х гг. при уменьшении средних объемов вылова последних лет (2007–2010 гг.) в 2,1 раза, общий брутто-тоннаж (валовая регистровая вместимость) снизился к 2010 г. в 2,4 раза, производительность на одного рыбака повысилась в 2,5 раза. Вместе с тем, отмеченные положительные тенденции сопровождались устойчивым и системным старением промыслового флота по всем группам и типам судов.

Оценка состояния материально-технической базы в целом по России за рассматриваемый период также свидетельствует о превалировании негативных тенденций [1]. Так, в период 1990–2005 гг. степень износа основных фондов выросла с 36,1 до 45,2 %, в дальнейшем (2008–2010 гг.) стабилизировалась на уровне 45,3–45,6 %, приближаясь к показателям простого воспроизводства [2].

Степень износа основных фондов предприятий промышленного производства выше усредненных показателей по России и дифференцирована по основным видам деятельности. В последние пять лет эти показатели, за исключением вида деятельности «Рыболовство, рыбоводство», имеют незначительную, но положительную тенденцию.

Процессы по обновлению производственно-технической базы, формированию инвестиционной деятельности по объемам и структуре, в рамках как простого, так и расширенного воспроизводства, взаимосвязаны с масштабами доступной сырьевой базы (осваиваемой или потенциальной) и развитием береговой рыбообработки, техническим состоянием флота и береговой инфраструктуры, воздействием факторов конкуренции и стимулов к повышению эффективности функционирования производственного аппарата.

Отмеченные выше устойчивые тенденции воспроизводственных процессов в рыбной отрасли в значительной мере предопределяются воздействием сложившейся системы институциональной среды и экономических стимулов и требуют их корректировки, направленной на активизацию обновления промыслового флота, материально-технической базы рыбоперерабатывающих предприятий и береговых инфраструктурных объектов.

При всем многообразии структурных составляющих, формирующих институциональную среду, к определяющим относят законодательные и нормативные акты по регулированию экономической деятельности, системе форм собственности. Последнее, применительно к рыбопромысловой деятельности, помимо общепринятых условий дополнительно определяется законодательно утвержденным принципом наделения хозяйствующих субъектов правом доступа к ресурсам через доли в квотах. Исходя из вышеизложенного, корректирующие изменения должны быть направлены, прежде всего, на создание условий правового, финансового и ресурсного обеспечения строительства рыбопромысловых судов.

Введенная с 2004 г. система распределения квотируемых биоресурсов и долгосрочного закрепления их за добывающими организациями определила новые принципы работы рыбной промышленности России. Вместе с тем, закрепление за пользователями долей на вылов квотируемых биоресурсов на длительный период, при внесении позитивных стабилизирующих условий хозяйствования, элиминирует факторы конкуренции, сдерживает расширение деятельности эффективных пользователей, позволяет в течение двух лет не осваивать выделенные предприятию квотируемые объекты промысла, способствует появлению предприятий «рантье».

Обновление промыслового флота необходимо сопрягать с приведением его суммарных мощностей с возможностями сырьевой базы. Серьезным препятствием разрешения этой дилеммы, прежде всего на донном промысле, является законодательно закрепленная «распыленность» квотируемых объектов между многочисленными маломощными пользователями.

Понимание сложившейся ситуации и необходимость повышения эффективности использования квотируемых биоресурсов требуют разработки и введения действенных и комплексных мер по активизации горизонтальных интеграционных процессов в целях укрупнения долей и снижения количества пользователей донных биоресурсов. Одним из альтернативных вариантов способствующих обновлению флота может быть механизм совместного строительства (приобретения) судов при долевом участии предприятий, что позволит объединять их индивидуально ограниченные ресурсы при эксплуатации общего судна.

Для укрупнения долей с целью повышения эффективности использования водных биоресурсов, целесообразно, на наш взгляд, расширить число законодательно установлено видов квот – квотой добычи (вылова) водных биоресурсов для осуществления промышленного рыболовства, распределяемой по результатам аукциона. Естественно, что объем этого вида квот необходимо дифференцировать по видам биоресурсов и районам промысла в зависимости от конкретной ситуации, вытекающий из практики промысловой деятельности и необходимости обновления добывающего флота. При этом, часть аукционной выручки направлять на развитие и поддержку строительства (модернизации) судов на российских предприятиях.

Закреплением долей за предприятиями, стимулировала списание (продажу) излишних мощностей флота, ограничение эксплуатации неэф-

фективных судов и перевод части из них в отстой. В этот период получила практика освоения квотируемых биоресурсов арендованными судами, представлявшая, в некоторых случаях, завуалированную продажу этих ресурсов по ценам на уровне рентной составляющей.

С экономической точки зрения аренда средств труда хозяйствующими субъектами, используемых ограниченное количество времени, рациональна и обоснована. Однако присвоение ренты, без осуществления производственной деятельности, формирует предприятия «рантье». Отвлечение рентных доходов на цели, не связанные с производственной и инвестиционной деятельностью, требует их изъятия. В этих случаях предлагается взимать с предприятий «рантье» целевые сборы дифференцированные по объектам промысла, освоенных арендованными судами. Помимо этого, для снижения рентной базы предприятий «рантье», часть квотируемых биоресурсов (20,0–30,0 %), освоенных арендованными судами, изымать в пользу государства для последующей реализации на аукционах. Предлагаемые санкции применять для предприятий использующих арендованные суда более двух лет и исключить для организаций осуществляющих береговую рыбопереработку.

Для более полного освоения доступных сырьевых ресурсов ввести при завершении путинного периода или в конце промыслового года олимпийскую систему по реализации недоосвоенных квотируемых объектов промысла.

Литература

1. Алексеев, А. Новая индустриализация: оценка потребности в накоплениях / А. Алексеев. – М. : Экономист. – 2012. – № 3. – С. 29–41.
2. Инвестиции России. – М. : Росстат, 2011. – С. 28.

Развитие кадрового потенциала на инновационном предприятии

Макаренко Е. В. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра менеджмента, e-mail: ekaterinamakarenko@yandex.ru)

Abstract. Present-day industry aiming at creation of innovations needs qualified personnel. Role of such criteria of personnel as ability to learn, develop, adjust to changes and handle stress is increasing. As a whole, they define human resources capacity of an enterprise. Enterprises which are able to evaluate and develop their human resources have a strong competitive advantage.

Все сферы экономики: материальное производство, сфера услуг, создание нематериальных ценностей и благ, сфера финансов и т. д. в наши дни уже не могут существовать без предложения инновационных продуктов, без учета накопленного опыта достижений и новейших разработок. Развитие инновационных процессов на предприятиях различных сфер определяет перспективы их существования, целесообразность самих предприятий на рынке, наличие интереса к ним со стороны возможных потребителей. Если такое развитие отсутствует или недостаточно выражено, можно предположить, что период стагнации и последующего спада произойдет достаточно быстро, даже не позволив развернуться в полной мере, реализовать первоначально заложенные идеи. А причиной такого быстрого спада станет моральное устаревание предприятия по сравнению с предприятиями-конкурентами, на которых успешно реализуется инновационное развитие и отслеживание последних тенденций.

Совершенно очевидно, что, помимо решения различных производственных и финансовых проблем, возникает необходимость решения кадровых проблем. Требования к персоналу на инновационном предприятии уже не могут быть только традиционными, основу которых составляют «базовые требования»: уровень и качество образования, опыт работы, профессиональные знания, умения и навыки. Безусловно, эти требования остаются, и уровень этих требований все больше повышается. Но помимо этих «базовых» требований должны выдвигаться еще целый ряд требований: обучаемость, способность к развитию, стрессоустойчивость, умение адаптироваться к изменениям, и т. п. Сложность состоит в том, что этот дополнительный ряд требований (в отличие от «базовых») гораздо труднее измерить и оценить. Для их оценки требуется своя особая система критериев, учитывающая особенности предприятия, его специфику. Необходимо также

понимать, что этот дополнительный перечень критериев является, по сути, динамическим, показатели у конкретного работника могут иметь в разные периоды времени как тенденцию к улучшению, так и тенденцию к ухудшению. Таким образом, оценивать и измерять их необходимо в динамике, что создает дополнительные сложности и предполагает ответственный подход к разработке необходимых критериев и методов их оценки, который, к тому же, нужно периодически пересматривать.

Вся совокупность критериев оценки персонала: как «базовых», так и дополнительных являет собой кадровый потенциал предприятия. Но следует помнить, что кадровый потенциал – это не просто «сумма слагаемых» показателей всех работников. Это довольно сложная, учитывающая многочисленные особенности, иллюстрация того, насколько адекватен уровень профессионализма персонала каким-либо «идеальным» или «эталонным» требованиям, какие есть преимущества и превосходящие показатели (условно их можно назвать «запас прочности»), какие есть недостатки и слабые показатели по сравнению с эталонными требованиями (назовем их «узкими местами»).

Кадровый потенциал нужно уметь: оценивать, развивать, поддерживать положительные тенденции и устранять отрицательные, создавать необходимые условия для поддержки и развития.

Основной проблемой является определить технологию и выбрать методику оценки кадрового потенциала, с учетом особенностей предприятия, а также в условиях динамических изменений показателей. По сути решением этой задачи становится разработка модели знаний, умений, навыков и потенциальных возможностей персонала.

Эта сложная модель должна давать ответы на ряд взаимосвязанных и взаимозависимых вопросов:

- какова должна быть технология набора и последующего отбора персонала;
- какие принципы должны лежать при решении проблемы расстановки персонала;
- каковы критерии и показатели оценки персонала, какие методы оценки должны использоваться, какие оценочные мероприятия (отдельные или комплексные) должны проводиться и в какие сроки;

- как должна быть построена система мотивации персонала, целью которой должно являться не только побуждение к работе на основе заинтересованности работников, но и создание условий для удовлетворенности трудом;
- какие модели и подходы к обучению должны использоваться, какие методы использовать для выявления пробелов знаний сотрудников;
- на каких принципах должны быть построены модели развития карьеры, подходы к формированию кадрового резерва, применение методик ротации персонала;
- как должны выстраиваться отношения с персоналом, какими правилами определяется взаимодействие руководства предприятия с рядовыми сотрудниками, как обеспечить стабильный и благоприятный для работы психологический климат.

Реализация поставленных задач диктует необходимость применения системного анализа и комплексных решений.

При таком подходе с одной стороны, устанавливаются более строгие первоначальные критерии: уровень образования и начальный уровень владения профессиональными умениями и навыками предполагает наличие высокого уровня требований. С другой стороны, с применением современных методик обучения, с возможностью оценить уровень обучаемости и адаптивности персонала, есть широкие возможности для мониторинга и дальнейшего повышения уровня развития персонала предприятия. Таким образом, на первый план выходят даже не «базовые критерии»: уровень образования, опыт работы и т. п., а критерии, которые были определены как «дополнительные»: обучаемость, адаптивность к изменениям, способности и желание развиваться и т. п. Например, есть два кандидата при приеме на какую-либо должность, один из них с более качественным уровнем образования, но тесты показали его слабую способность адаптироваться и нежелание развиваться, второй имеет менее качественный уровень образования, но при этом высокие показатели обучаемости, адаптивности и способности к развитию. В этой ситуации предпочтение будет у второго кандидата.

Кадровый потенциал нужно не только уметь оценить, но знать, каким образом развивать. То есть, должна быть сформирована четкая система приоритетов развития тех или иных показателей. Задачу приоритетности в подходах к развитию может решить компетентностный подход, при ко-

тором используются не просто разрозненные показатели, а набор конкретных компетенций, на основании которых можно выбирать и применять учебные курсы, различные методики и технологии обучения.

Для того, чтобы кадровый потенциал развивался в нужном для предприятия направлении, необходимо создавать необходимые условия.

К таким условиям можно отнести:

- соблюдения принципа «непрерывного обучения»;
- мотивация персонала и предоставление возможностей карьерного развития;
- создание условий здоровой конкуренции персонала с применением систем поощрения;
- создание эффективных производственных отношений, развитие и поддержка здорового психологического климата, управление конфликтами и стрессами.

Развитие кадрового потенциала сотрудников позволит решить комплекс задач внутри предприятия: развитие необходимых знаний и навыков, налаживание мониторинга персонала с отслеживанием различных тенденций и, при необходимости, их корректировка. Но помимо решения внутренних проблем, оценка и развитие кадрового потенциала будет играть важную роль в создании конкурентных преимуществ предприятия на рынке: чем более развит, мотивирован, способен адаптироваться к изменениям и обучаем персонал, тем более сильные конкурентные позиции будут у предприятия. Особенно важно это в условиях все большего интеллектуального развития организаций всех экономических сфер, идущих по пути разработки и предложения инноваций.

Литература

1. Базаров, Т. Ю. Внутрифирменное обучение как технология развития кадрового потенциала организации / Т. Ю. Базаров // URL: <http://hrm.ru/vnutrifirmennoe-obuchenie-kak-tehnologija-razvitija-kadrovogo-potenciala-organizacii> (дата обращения: 18.02.2013).
2. Бухалков, М. И. Управление персоналом: развитие трудового потенциала : учеб. пособие для студентов вузов / М. И. Бухалков. – М. : Инфра-М, 2009. – 192 с.
3. Вотякова, И. В. Зарубежный опыт инновационного развития кадрового потенциала организации / И. В. Вотякова // Известия ИГЭА. – 2008. –

№ 1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-innovatsionnogo-razvitiya-kadrovogo-potentsiala-organizatsii> (дата обращения: 18.02.2013).

4. Еремеев А. А. Концепция инновационного развития промышленности // Экономический журнал. – 2011. – № 2.

URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/kontsepsiya-innovatsionnogo-razvitiya-promyshlennosti> (дата обращения: 18.02.2013).

5. Одегов, Ю. Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах : учебник для студ. вузов / Ю. Г. Одегов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Альфа-Пресс, 2008. – 944 с.

6. Попов, О. В. Кадровые стратегии, как элемент стратегического плана развития территории. Проблемы и задачи при построении стратегических программ развития человеческого потенциала на территории / О. В. Попов, Н. Н. Цукублина // Известия ТПУ. – 2004. – № 7.

URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/kadrovye-strategii-kak-element-strategicheskogo-plana-razvitiya-territorii-problemy-i-zadachi-pri-postroenii-strategicheskikh-programm> (дата обращения: 18.02.2013).

7. Травин, В. В. Развитие управленческого потенциала : учеб.-практ. пособие / В. В. Травин, М. И. Магура, М. Б. Курбатова. – М. : Дело, 2004. – 128 с. – (Модульная программа «Руководитель XXI века»).

Процессный подход в управлении инновационным проектом

Марченко И. С. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра экономики, e-mail: marcheirina@yandex.ru)

Abstract. The process approach to management of the innovative project allows to organize an effective management in the context of a rapidly changing external environment of the enterprise, to respond promptly to the changes in those situations where the life of the project exceeds or is equal to the speed of occurring changes.

Современная Россия обладает большим потенциалом экономического роста за счет внедрения инноваций в деятельность организаций и предприятий различных отраслей экономики. Внедрение инноваций способствует повышению производительности труда, снижению затрат, удовлетворению потребностей не только конечных потребителей, но и владельцев предприятия, его персонала, общества и государства в целом. Чтобы занять достойное место в обществе, стать успешной на рынке, выжить в быстро изменяющейся внешней среде организация должна постоянно искать что-то новое, либо создавая самостоятельно, либо используя созданное другими новшество.

Главная цель любой организации – деятельность, направленная на успех, на получение стабильной прибыли в долгосрочном периоде, на обеспечение конкурентоспособности в рыночных условиях. Поэтому главная цель может быть достигнута только путем систематического внедрения инноваций, осуществления инновационной деятельности.

Реализуя инновационные проекты, организации сталкиваются с рядом трудностей, из-за того, что результат их внедрения не всегда предсказуем. Несмотря на то, что на стадии разработки проекты могут давать обнадеживающие результаты, в конечной стадии их может ожидать неуспех, отказ рынка принять этот новый продукт, появление более перспективной новации у конкурента.

В «Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы», одобренной постановлением Правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 832, дается следующее определение инновационной деятельности: «Инновационная деятельность – процесс, направленный на реализацию результатов законченных 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, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки» [5, с. 98].

Таким образом, последовательность перехода от идеи к созданию новшества, его дальнейшей коммерциализации можно рассматривать как инновационный процесс. «Инновационный процесс – это процесс преобразования научного знания в инновацию, который можно представить как последовательную цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется при практическом использовании» [3, с. 5].

По мнению В. Л. Попова и Н. Д. Кремлева, «инновационный процесс можно разделить на две стадии:

- создание новации, т. е. научная и научно-техническая деятельность, включающая три составляющие – фундаментальные научно-исследовательские работы (НИР), прикладные НИР и опытно-конструкторские работы;
- коммерциализация инноваций, т. е. процесс, включающий производство, маркетинг и продажу продукта на рынке» [4, с. 21].

Несмотря на то, что каждый инновационный проект является уникальным, как отмечает Г. Дитхелм: «...в проектах, вне зависимости от осуществляющих их организаций, имеется ряд типовых этапов и действий. Таким образом, менеджмент проектов в определенных областях также подвержен стандартизации в том, что касается методов и способов его осуществления» [2, с. 219].

Деятельность, использующая ресурсы и управляемая с целью преобразования входов в выходы, может рассматриваться как процесс. Суть процессного подхода изложена в международных стандартах ИСО серии 9 000: «Желаемый результат достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом». Далее, в п. 2.4 стандарта ГОСТ Р ИСО 9000 – 2008 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. ... Систематическое определение и менеджмент процессов, применяемых организацией и, особенно взаимодействие этих процессов могут рассматриваться как «процессный подход» [5, с. 111].

Некоторые проекты терпят неудачу из-за того, что их содержание и границы нечетко определены [4, с. 105]. При процессном подходе выход одного процесса всегда является входом в другой процесс, что позволяет определить границы всего проекта. В рамках управления инновационным проектом можно выделить следующие основные процессы, которые составляют в единую цепь, представленную на рис. 1, где: 1 – изучение потребностей рынка (организации) в новшестве; 2 – инициализация инновационного проекта; 3 – формирование команды инновационного проекта; 4 – НИОКР; 5 – внедрение (реализация) инновационного проекта; 6 – оценка эффективности проекта.

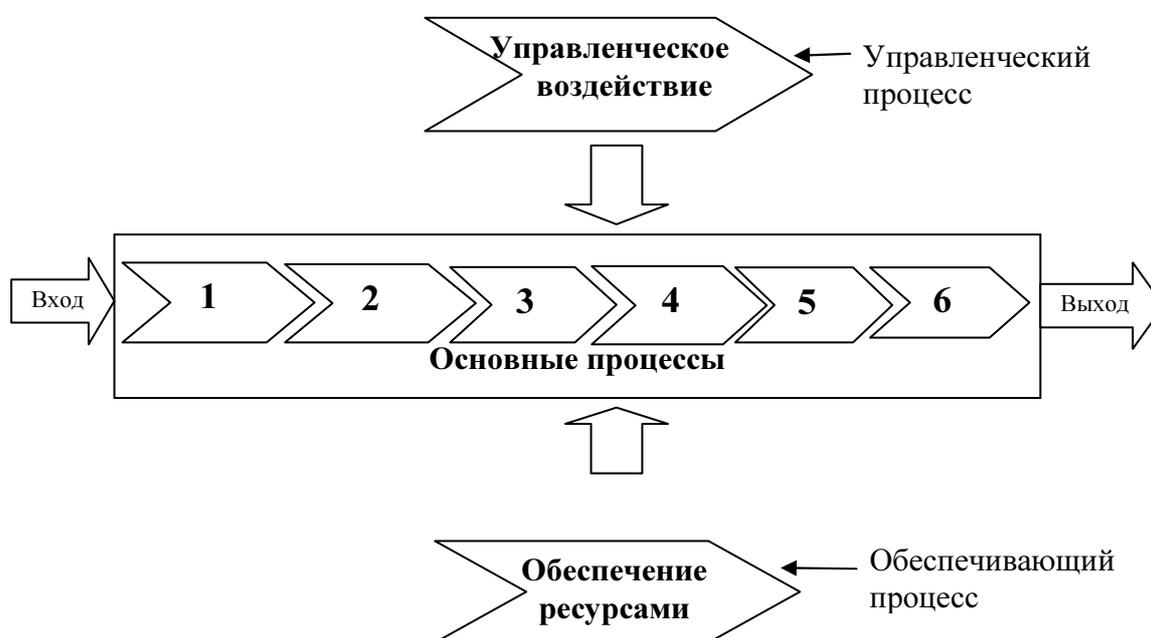


Рис. 1. Модель процессов управления инновационным проектом

При формировании модели необходимо учитывать следующие принципы управления инновационным процессом: полнота цикла управления и гибкое планирование проекта; определение цели проекта в тесной взаимосвязи с объемами финансирования; целевая ориентация инновационного проекта на сбалансированность затрат и рисков с ожидаемой эффективностью; контроль по этапам осуществления (реализации) проекта; оценка возможностей использования или оценка возможного негативного влияния побочного эффекта.

Факторами, которые вызывают необходимость появления проекта, могут быть инициативы владельцев предприятий, реакция на внешнее влияние (политические, технологические и социальные изменения). Входом

может служить различная информация от заказчика проекта, выходом – результат проекта, удовлетворяющий требованиям клиента. В процессе изучения вопроса о необходимости проекта необходимо получить ответы на такие вопросы, как четко сформулированная цель проекта, срок его окупаемости, доходность, предполагаемые источники и схема финансирования.

Управленческий процесс является интегрирующим процессом, к которому относятся управление командой проекта, управление временными ресурсами, управление качеством проекта, управление рисками, управление стоимостью проекта. Данный процесс является процессом, который имеет отношение ко всем процессам инновационного проекта, а также и к внешним факторам, влияющим на ход и результат проекта. Управленческий процесс должен обязательно предусматривать мониторинг и контроль хода инновационного проекта. Цель мониторинга – собрать и подготовить в отчетной форме необходимую информацию, а цель контроля – действовать, используя эти данные, сфокусировавшись на трех элементах: выполнение работ, уровень затрат и временные ограничения.

Обеспечивающий процесс – это процесс, включающий планирование поставок, подготовку документации, выбор источников поставок и отбор поставщиков, управление договорами, закрытие договоров. Для обеспечения функционирования инновационного проекта необходимы закупки таких ресурсов, как машин, оборудование, разнообразные материалы. При необходимости привлекаются консалтинговые фирмы для выдачи компетентных консультаций и заключений, надзору за работами и по подготовке персонала. Все эти подпроцессы должны быть взаимосвязаны и скоординированы не только между собой, но и с основными процессами.

Формирование команды проекта – один из самых значимых подпроцессов в группе основных процессов. Для разработки и реализации процесса возможно «... создание либо временного творческого коллектива на предприятии с линейно-функциональной структурой управления, либо «матрицы проекта», либо временного структурного подразделения» [3, с. 109]. Распределение ролей в команде может быть осуществлено по методике, предложенной Р. М. Белбином. В каждой проектной команде должны выполняться восемь ролей: «Председатель», «Оформитель», «Генератор идей», «Критик», «Рабочая пчелка», «Опора команды», «Добытчик», «Завершающий» [1]. Менеджер проекта обеспечит эффективную работу команды,

подобрать на эти роли членов команды. При этом он сам должен обладать качествами каждой из этих ролей, понимать сотрудников и их мотивацию.

Использование методологии процессного управления инновационным процессом позволяет создать согласованную по всем уровням и временным этапам цепь процессов, представляющую собой конкретные правила управления процессом. Основой этого согласования является нацеленность на конечный результат.

Литература

1. Белбин, Р. М. Типы ролей в командах менеджеров : пер. с англ / Р. М. Белбин. – М. : НИРРО, 2003. – 240 с.
2. Дитхелм, Г. Управление проектами : пер. с англ. В 2 т. Т.1 / Г. Дитхелм. – М. : Бизнес-пресса, 2003. – 420 с.
3. Жариков, В. В. Управление инновационными процессами : учеб. пособие / В. В. Жариков [и др.]. – Тамбов : Изд-во ТГТУ, 2009. – 176 с.
4. Управление инновационными проектами : учеб. пособие / под ред. проф. В. Л. Попова. – М. : Инфра-М, 2009. – 336 с.
5. Современный менеджмент: проблемы и перспективы : кол. Монография / под ред. О. И. Кирикова. – Мурманск – Воронеж : ВПГУ, 2011. – 180 с.

Применение морфологического анализа к задачам менеджмента

Настин Ю. Я. (г. Калининград, ФГБОУ ВПО «КГТУ», кафедра финансов и кредита, e-mail: yury.nastin@yandex.ru)

Abstract. We employment morphological analysis for tasks of management. The decision of task is for us formal model of task as a system-structure. Such approach allows to produce complete set of variants, to create shapes such definitions as financial management and trading management.

В менеджменте, точнее в той его части, которую называют исследованием систем управления, традиционно в числе прочих излагается метод морфологического анализа. Примером такого изложения может служить известный учебник [1, с. 67]. Недостатком такого изложения является отсутствие примеров, которые подтверждали бы конструктивность самого метода в области менеджмента, поскольку известно, что его с успехом применяют инженеры, биологи, лингвисты, но не менеджеры.

Настоящая статья посвящена примерам морфологического анализа, его эффективному применению к решению задач, связанных с менеджментом.

Кратко о сути метода. Морфологией называют учение о внутренней структуре исследуемых систем (конструкций, организмов, языков) или саму внутреннюю структуру этих систем. Идея морфологического подхода восходит к Аристотелю и Платону, к известной средневековой модели механизации мышления Р. Луллия. В систематизированном виде методы морфологического анализа сложных проблем были разработаны швейцарским астрономом Ф. Цвикки.

Основная идея морфологического подхода – систематически находить *все* возможные варианты решения поставленной проблемы или построения системы путем комбинирования основных (выделенных исследователем) структурных элементов системы. Назовём такую идею регуляризацией перебора (построения) вариантов. Цель регуляризации – гарантированно полный и, может быть, простой способ построения всех вариантов. После построения такого множества вариантов запускается вторая процедура: анализ и оценка каждого варианта. Такой анализ может быть формальным, но может быть и творческим с самыми неожиданными открытиями.

Рассмотрим несколько задач, эффективно решаемых морфологическим методом. В постановках этих задач мы сознательно избегали усложнений, включая и творческий анализ вариантов.

Задача 1. Построить полный перебор координат вершин куба как комбинаций нулей и единиц. Примеры таких задач: куб стратегических состояний организации, куб ситуационной модели управления Фидлера. Всего у куба восемь вершин, каждая вершина определяется тремя координатами: XYZ , каждая координата принимает значение 0 либо 1. Сложность перебора исчезает, если поставить в соответствие номеру вершины в десятичной системе счисления число в двоичной системе, см. табл. 1.

Таблица 1

**Соответствие десятичного и двоичного чисел
как метод полного перебора**

№ п/п	0	1	2	3	4	5	6	7
XYZ	000	001	010	011	100	101	110	111

Пример. Пусть X – политический аспект организации, Y – экономический аспект, Z – организационный аспект. Тогда вершина № 1 с координатами 001 отражает состояние организации, известное как «рычащая бюрократия»: нет «политики», нет «экономики», есть только организовывание.

Задача 2. Построить пространство всех комплексов функциональных задач управления (КФЗУ) организацией [2, с. 45]. Определим КФЗУ как точку в 3-х мерном пространстве, осями в котором будут:

X – функция управления (планирование, организация, мотивация, контроль и т. д.);

Y – функция организации (производство, финансы, маркетинг, НИОКР и т. д.);

Z – временной интервал управления $T_{управл}: T_{опер} < T_{такт} < T_{страт}$.

Пример. Возьмём одну точку пространства с фиксированными координатами \langle планирование, финансы, $T_{страт}\rangle$, получим комплекс задач управления: «Планирование финансов на стратегическом интервале».

Пусть число функций управления равно 20 [2], число функций организации равно 10, число временных интервалов управления равно 3. Тогда общее число комплексов задач управления организацией составит $20 \times 10 \times 3 = 600$, это примерно соответствует действительности.

Что представляет собой образ подсистемы «Управление финансами» или, что тоже самое, финансовый менеджмент? Алгебраически – это множество триад, образованное декартовым произведением переменной X

на константу ФИНАНСЫ и на переменную Туправл. Геометрически – это 3 матрицы-строки, расположенные одна за другой (вдоль координаты Z), каждая из которых соответствует одному из 3-х значений временного интервала управления Туправл: Топер, Ттакт, Тстрат.

Задача 3. Построить пространство всех возможных стратегических состояний организации на базе СВОТ-метода. Мы ограничимся только постановкой этой задачи. Пусть X – факторы внешней среды, причём $X1$ – возможности, а $X2$ – угрозы; пусть Y – факторы внутренней среды, причём $Y1$ – сильные стороны, а $Y2$ – слабые. Проводить сколько-нибудь корректно СВОТ-анализ на стратегическом интервале Тстратможно, рассматривая будущее только как процесс, который мы разобьём на три равных подинтервала $T1, T2, T3$ так, что их сумма равна Тстрат.

Таким образом, мы получили известную в стратегическом менеджменте СВОТ-матрицу, но в виде трёх плоских матриц – для $T1$, для $T2$, для $T3$. Рассмотрим элементы первой подматрицы – для $T1 : X1 \times Y1$; обычно рекомендуемая её размерность $7 \times 7 = 49$. СВОТ-анализ для неё будет состоять в том, что мы последовательно переберём все 49 её элементов – пар ВОЗМОЖНОСТЬ \times УГРОЗЫ. Если учесть, что таких подматриц для $T1$ равно 4, что для разных Туправл имеем 3 подматрицы, то количество стратегических возможных состояний будет весьма велико, однако оно может быть точно определено.

Задача 4. На основе классификации видов менеджмента (в сущности, это тот же полный перебор, что и в задаче 3) оценить полноту раскрытия понятия «финансовый менеджмент» на примере известного учебника [3, с. 63]. Ниже жирным шрифтом мы выделим те виды менеджмента, которые имеются в этом учебнике.

Рассмотрим четыре основных систем классификации видов менеджмента:

1) классификация по функциям организации: производственный менеджмент, **финансовый менеджмент** и т. д. Здесь мы имеем ряд непересекающихся «видов менеджмента»;

2) классификация по отраслевой принадлежности организации: **банковский** менеджмент, **машиностроительный** менеджмент и т. д.;

3) классификация по интервалам управления: **оперативный, тактический, стратегический**;

4) классификация по размерам предприятия: менеджмент **в малом, среднем** и большом бизнесе.

Как видно, в учебнике [4, с. 37] рассмотрены все основные виды финансового менеджмента: финансовый машиностроительный (взят как классический пример предприятия), финансовый банковский, финансовый оперативный, тактический и стратегический, финансовый в среднем и малом бизнесе.

Итак, учебник [3, с. 67] содержит все аспекты нашей модели «финансового менеджмента». Но он содержит и другой важный материал: информационное обеспечение финансового менеджмента, основы финансовой математики, риск-менеджмент. Можно предположить, что-либо рассмотренных четырёх систем классификации недостаточно, либо нужно более подробно рассмотреть все 20 функций управления, все 10 функций организации.

Задача 5. Построить алгебраический и геометрический образы понятия «торговый менеджмент». Вернёмся к задаче 3. Напомним: пространство всех комплексов задач управления для организации есть трёхмерная матрица, состоящая из трёх расположенных одна за другой двумерных матриц XxY . Первая матрица содержит все оперативные КФЗУ, вторая – все тактические КФЗУ, третья – все стратегические. Этот образ справедлив для организации из любой отрасли, следовательно, это и есть образ торгового менеджмента.

Так же как и в задаче 4, мы можем провести анализ и дать оценку полноте раскрытия понятия «торговый менеджмент» на примере какого-либо источника, например, учебника по торговому менеджменту [5, с. 34].

Литература

1. Коротков, Э. М. Исследование систем управления : учебник / Э. М. Коротков. – М. : Издательско-консалтинговая компания «ДеКА», 2000.

2. Настин, Ю. Я. О теории функций управления / Ю. Я. Настин // Сборник научных трудов «Проблемы и перспективы развития экономики Калининградской области в условиях модернизации российской экономики». – Калининград : Издательство ФГБОУ ВПО «КГТУ», 2011. – С. 143–149.

3. Финансовый менеджмент: теория и практика : учебник / под ред. Е. С. Стояновой. – М. : Изд-во Перспектива, 2007. – 656 с.

4. Бланк, И. А. Торговый менеджмент / И. А. Бланк. – Киев : Эльга : Ника-Центр, 2006. – 780 с.

Особенности инновационного освоения морских ресурсов арктических территорий

Победоносцева Г. М. (г. Анапты, ФГУБУН ИЭП КНЦ,
e-mail: pobedon@iep.kolasc.net.ru)

Abstract. The article describes the problems of economic development of areas of oil and gas of the Arctic Sea shelf. Innovation specificities development of the territories in the Arctica. Scale development of oil-and-gas fields construction of platforms.

В настоящее время очевидна актуальность обустройства территорий Арктической зоны России, поскольку традиционные районы добычи, такие как южные моря или Западная Сибирь постепенно истощаются. Кроме того, по прогнозам специалистов нефть и газ в любом случае в перспективе будут дорожать, а возобновляемые источники энергии развиваются чрезвычайно медленно. Естественно, что в таких условиях все внимание сосредотачивается на последних двух пока еще нетронутых кладовых нашей планеты. Это Арктика и Антарктида. Поэтому, по мнению европейских представителей, будут усиливаться конкуренция за контроль над энергетическими ресурсами морского дна, а борьба за нетронутые ресурсы может в последующие годы ускоренными темпами нарастать. В ближайшие десятилетия, по мнению специалистов и ученых, человечество планеты едва ли сможет договориться о коллективном использовании энергетических ресурсов Арктики. Направление, взятое нашей страной на юридическое закрепление за Россией территорий арктического шельфа, рассматривается как угроза национальным интересам США [1]. Но в то же время, одной из стратегических задач США является задача получить, «как минимум, высокой степени влияния на военную, экономическую и экологическую деятельность России на Севере» [1]. Для нашей страны освоение Арктики открывает большие возможности реализации масштабных проектов, а еще возникает реальная возможность стимулировать в будущем инновационное развитие не только в самой Арктике, но и в российской экономике в целом. Другое дело транснациональные и крупные национальные компании развитых стран, которые преследуют иную цель, они «стремятся проникнуть в российское Заполярье, чтобы там закрепиться и развернуть хозяйственную деятельность, а в последующем установить в этом регионе планеты свой контроль над добычей природных ресурсов» [1]. В борьбу за Арктику сегодня включается и Китай, в котором современная экономика все в большей степени

последние годы опирается на морской транспорт. Значит, эта страна очень заинтересована в Северном морском пути (СМП), так как может появиться наиболее выгодное и короткое судоходство из Восточной Азии в Европу и Северную Америку. А это, в принципе, может дать Китаю возможность не только получить контроль над современным мировым маршрутом Арктики, но и в перспективе добиваться своих экономических и военных целей. Но в настоящее время по целому ряду возникших причин у Китая «осталось только одно решение – прорываться в Арктику через Берингов пролив, что означает прямую угрозу арктическим рубежам России» [1].

На сегодняшний день основная направленность политики российского государства в зоне Арктики заключается в расширении ресурсной базы АЗРФ. Причем поставленная задача вовлечения Арктики в мировую экономическую систему по своей масштабности и принципиальной сложности сопоставима с ракетно-ядерной проблемой прошлого века. Успешное решение той задачи было обусловлено государственной инвестиционно-инновационной политикой, которая была ориентирована в первую очередь на повышение качества человеческого потенциала. Если учесть нынешние демографические условия, то такой подход для Российской Федерации в современных мировых условиях более чем актуален.

Одной из проблем проектов по освоению арктического шельфа Российской Федерации является снижение привлекательности этих проектов для инвесторов из-за сложности в привлечении технологий и ресурсов. Однако в деле реализации масштабных арктических проектов предпочтительными остаются прямые иностранные инвестиции (ПИИ), так как они характеризуются не только «длинными деньгами» и меньшей стоимостью капитала, но и привнесением современных технических и технологических решений. Поэтому существует необходимость углубления и расширения международного сотрудничества на основе взаимной выгоды и допустимых компромиссов. Мировое бизнес-сообщество сегодня очень активно ведет обсуждение арктических вопросов. В первую очередь это касается вопросов освоения и внедрения новых технологий добычи и первичной переработки нефти. Активно обсуждаются вопросы добычи и сжижения природного газа на шельфе и на суше зоны Арктики с учетом экологической составляющей. Анализ условий, которые влияют на инвестиционные решения, позволяет формировать предложения по реализации экономической политики инвестиционного процесса, в том числе с позиций инвести-

ционной, экологической и энергетической безопасности, а также с учетом решения социальных задач.

Важной ступенькой к переходу российского государства на инновационное развитие сегодня по утверждению специалистов является модернизация национальной экономики Российской Федерации. Причем, основой технической политики при освоении российской арктической зоны должно быть внедрение инновационных и в тоже время экологически чистых и достаточно эффективных технологий. Существует мнение, что модернизацию экономической системы территорий Арктической зоны Российской Федерации (АЗРФ), необходимо осуществлять путем создания инновационных кластеров на основе существующих промышленных комплексов и формирования зон опережающего развития, что потребует также модернизации управления арктическими регионами и муниципальными образованиями [2]. Эти обстоятельства требуют формирования также и новой миграционной политики для АЗРФ и развития системы подготовки кадров для работы в сложных климатических условиях по освоению арктического шельфа и реализации шельфовых проектов по производству сжиженного газа с привлечением отечественных и хорошо подготовленных специалистов. Модернизационная стратегия, обусловленная необходимостью снижения высоких арктических издержек, основывается, прежде всего, на развитии интеллектуального производственного сервиса (навигационно-гидрографическое обеспечение, логистика, мониторинг технологических и социальных чрезвычайных ситуаций и др.) при эффективном использовании Северного морского пути (СМП).

В условиях глобализации, одним из главных инструментов структурной адаптации экономики становится промышленная политика, которая может выразиться в системе мер, направленных на государственную поддержку стратегически важных секторов экономики. В настоящее время, надо заметить, что все большее значение придается промышленному комплексному развитию Южной Якутии (Республика Саха). Южная Якутия находится не только в выгодном геостратегическом положении, но и имеет богатые полезные ископаемые, такие как: апатитовые руды, урановые руды, уголь, природный газ. В ближайшие десять лет в случае реализации мегапроекта Якутия, он будет, пожалуй, одним из самых привлекательных и высоко развитых промышленных районов Российской Федерации. Важным новым центром нефтегазодобычи на арктическом шельфе в ближайшей перспективе

станет Приразломное нефтяное месторождение в Баренцевом море. «С использованием платформы и применением новых технологий в бурении и разработке планируется освоение других месторождений этого шельфа: Долгинского, Варадей-море, Медынское море и пр. Освоение новых крупных объектов в Арктике будет проходить поэтапно для уменьшения рисков» [3].

В условиях глобализации экономическая взаимозависимость и место в мировом разделении труда определяется технологической дифференциацией стран, а максимизация прибыли ТНК обеспечивается переливом капитала с учетом межгосударственных различий и монопольным эффектом от внедрения новых продуктов и технологий. В связи с этим для России важно обеспечить инвестиционную безопасность, чтобы избежать консервации своей технологической отсталости. Повышение уровня инновационного наполнения инвестиций может быть обеспечено, прежде всего, за счет изменений в налоговой политике. В настоящее время в России применяется наиболее простой метод государственного стимулирования частных инвестиций – общее снижение налоговых ставок. Сегодня необходимы более гибкие методы.

В сегодняшнем развитии российской страны Правительством РФ предусматривается значительно увеличивать вложения в исследования и разработки новых идей и проектов. Это касается в первую очередь интенсивного стимулирования вложений инновационной направленности в актуальные разработки и проекты, отвечающие требованиям современности, а именно: углубленные исследования проблем освоения Крайнего Севера и российской Арктики.

Литература

1. Нурышев, Г. Н. Арктические вызовы российской геополитики / Г. Н. Нурышев // Север промышленный. – Мурманск, 2012. – № 4(44). – С. 5.
2. Пилясов, А. Н. Концептуальные основы стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности до 2020 года / А. Н. Пилясов // Совет по изучению производительных сил (СОПС Минэкономразвития и РАН). – М., 2010.
3. Оноприенко, Р. А. «Приразломная»-первый шаг к освоению месторождений Арктики / Р. А. Оноприенко // Деловая карта России. – СПб., 2012. – С. 14–15.

Ошибки выбора при управлении состоянием безопасного мореплавания

Смирнов А. Ж. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра технологии металлов и судоремонта, e-mail: nwss@yandex.ru)

Аннотация. Статья посвящена вопросам ошибки выбора при управлении состоянием безопасного мореплавания.

Abstract. the article is devoted to the issues of the errors of choice for the management of state of safe navigation.

Личные ошибки при выборе альтернатив являются одной из самых распространенных причин навигационных аварий морских судов. Как известно, всякие наблюдения, измерения, сравнения неизбежно сопровождаются ошибками «человеческого элемента». Причины появления, характер и степень влияния на конечный результат личных ошибок поддаются изучению, и они могут быть учтены при расчетах [2]. Личные ошибки «человеческого элемента» всегда могут быть установлены в итоге надлежащего анализа ситуаций с учетом логических и математических закономерностей.

Обычные источники личных ошибок «человеческого элемента» это низкий уровень квалификации, малый опыт работы, недостаточно прочно сформировавшийся динамический стереотип при выполнении определенных операций, небрежность, неаккуратность, невнимательность, физическая усталость, нервно-психические перегрузки, эмоциональные стрессы, внезапные аффекты и другие аномальные состояния человека, какие подчас возникают в процессе его производственной деятельности на борту судна [1].

Наиболее характерными личными ошибками «человеческого элемента» в судовождении являются:

– ошибочно прочитанное или записанное показание прибора, неверно взятый знак поправки, перепутанная строка либо столбец при выборе табличных величин;

– описка при решении задачи, ошибочно снятые с карты расстояния или значения курса.

К личным ошибкам «человеческого элемента» так же следует относить механические ошибки:

- неверный перенос координат места с одной карты на другую;
- неправильно опознанные средства навигационного ограждения;

– ошибочно воспринятая либо неверно исполненная команда в процессе управления судном.

Личные ошибки «человеческого элемента» в виде промахов или просчетов, так же часто приводят к крупным авариям, а иногда и к гибели судов, людей и грузов.

Чтобы предотвращать личные ошибки каждый судоводитель должен знать и умело применять приемы и методы их выявления. Одно из главных условий предупреждения личных ошибок заключается в том, чтобы наблюдения и расчеты производились с максимально напряженным вниманием и предельной сосредоточенностью. Другим условием, уменьшающим вероятность возникновения промахов в судовождении, является неукоснительное соблюдение обычного требования: все наблюдения, измерения и расчеты выполнять по возможности серийно, с оптимальным числом повторений. Если одно из наблюдений, измерений или вычислений серии резко отличается от других, значит тут ошибка, и это наблюдение или вычисление бракуется.

Основным условием предупреждения личных ошибок «человеческого элемента» в судовождении является надежный и постоянный управленческий контроль, а также самоконтроль со стороны судоводителя [3]. Одним из выражений такого самоконтроля должно стать обязательное дублирование каждой производственной операции. Самоконтроль вахтенного помощника капитана предполагает, прежде всего, жесткий контроль с его стороны за действиями рулевого матроса. В случае, если судно следует на авторулевом, то должно быть обеспечено непрерывное наблюдение за его нормальной работой.

Таким образом, в повседневной управленческой судоводительской и штурманской практике каждый специалист должен уметь найти подходящие способы эффективного контроля конечных результатов любых своих наблюдений, подсчетов, вычислений и во всех случаях непременно осуществлять контрольное дублирование действий, предотвращая тем самым какие бы то ни было личные ошибки в судовождении.

Личные ошибки в судовождении, создавая проблемные навигационные ситуации, усложняют производственную деятельность вахтенного помощника капитана и требуют анализа механизма их появления с целью последующей разработки целенаправленных профилактических мероприятий.

Литература

1. Герасимов, А. С. Применение информационного подхода к решению задач оценки и повышения надежности навигационной информации : автореф. дисс. на соиск. уч. ст. канд. техн. наук / А. С. Герасимов. – Одесса : 1987. – 23 с.

2. Еремин, М. М. Достоверность контроля состояния безопасности навигации при избыточном числе параметров / М. М. Еремин, В. И. Меньшиков // Вестн. МГТУ: Труды Мурман. гос. техн. ун-та. – 2006. – Т. 9, № 2. – С. 281–286.

3. Рамков, И. А. Надежность механизма самоконтроля при восприятии и обработке навигационной информации в структуре безопасного мореплавания / И. А. Рамков, В. И. Меньшиков, К. В. Пеньковская // Науч. Жизнь. – 2010. – № 3. – С. 26–32.

Управление развитием туристских услуг в Мурманской области

Смирнова Н. В. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра менеджмента, e-mail: nwss@yandex.ru)

Аннотация. Статья посвящена управлению развитием туристских услуг в Мурманской области.

В последние годы туристская отрасль в России развивается достаточно интенсивно, особенно в области выездного туризма. Однако в России рекреационных зон достаточно, чтобы развивать въездной и рекреационный туризм и которые могут послужить основой для разработки новых туристских предложений. Ни для кого не секрет, что туризм способен поднять экономику региона, в котором он развивается. Всемирная туристская организация определила несколько самых перспективных сегментов развития туризма:

- культурно-познавательный туризм (растёт опережающими темпами – 10 % от мирового туристского потока);
- экологический туризм (турпоходы, путешествия и т. п.);
- тематический или специализированный туризм (рыбалка, охота и т. п.);
- круизы.

Мурманская область благодаря своей уникальной природе и климату имеет все основания для развития выше перечисленных видов туризма. Соседство тундры, лесотундры и лесной зоны дает возможность во время путешествия познакомиться с растительностью, животным миром сразу трех природных зон. Приграничное расположение области создаёт особые условия для развития туризма, ориентированного на рынки прилегающих стран. Правительство Мурманской области определило приоритет дальнейшего развития экономики региона – въездной и внутренней туризм. Это определено в документе «Стратегия развития туризма в Мурманской области на период до 2015 года» [1]. Анализ показал, что главная цель туристской политики, проводимой Правительством – это повышение конкурентоспособности регионального туристского продукта на внутреннем и внешнем рынках. Для этого необходимо проведение эффективной коммуникационной политики, направленной на создание образа Мурманской области как региона благоприятного для туризма способного не только сохранить объекты туристского показа, но и создать региональный марочный

туристский продукт, обеспечивающий позитивный имидж и узнаваемость Мурманской области на туристском рынке страны.

Такой подход позволит повысить конкурентоспособность региональных туристских услуг за счет улучшения качества обслуживания туристов, углубления специализации и кооперации в работе туристских компаний. Решение данной задачи должно опираться на создание системы территориального управления и регулирования туристской деятельностью включая муниципальный уровень. Однако необходимо отметить, что инфраструктура туризма в Мурманской области сможет развиваться только в случае привлечения отечественных и иностранных инвестиций для строительства новых и реконструкции имеющихся туристских объектов.

Кольский север очень благоприятен для экологического туризма и отдыха на природе. Мурманская область популярна своей хорошо развитой и освоенной рекреационной зоной под названием «Хибинская». Она благоприятна как для лечебно-оздоровительного отдыха, так и для лыжного и горнолыжного. Однако спортивно-туристский потенциал данной рекреационной зоны используется не в полной мере. В недостаточной степени развита инфраструктура, нет гостиничного обеспечения туристов, проблемы с питанием. Хотя, учитывая ценовую политику предоставляемых туристских услуг в г. Кировске Мурманской области, особенно связанных с зимними видами спорта, можно говорить о повышении конкурентных позиций данного туристского центра по сравнению с подобными услугами в области зимнего туризма, скажем в Финляндии.

В Мурманской области ежегодно отмечаются самобытные местные праздники, которые в основном связаны с зимними видами спорта и которые могут стать информационным поводом для разработки новых туристских продуктов, таких например, как этнические праздники в с. Варзуга, летние лодочные регаты в поселении Умба, приключенческие туры в саамскую деревню связанные с местными этнографическими праздниками и т. п.

В крупных городах региона достаточное количество гостиниц и отелей от экономического класса до класса – люкс, которые располагаются как и в центре, так и на живописных территориях за городом. Однако, люди, предпочитающие самостоятельный или неорганизованный туризм испытывают определенные трудности с бронированием гостиниц, так как информация по данной предоставляемой услуги в сети Интернет, которой при-

выкли пользоваться люди, крайне скудна или отсутствует. Анализируя такой показатель как обеспеченность региона местами отдыха, можно сделать вывод, что данные показатели гораздо ниже рекомендуемых нормативов РФ.

В ходе проведенного исследования было выявлено, что главным и существенным недостатком для развития туристического потенциала Мурманской области является ее географическая удаленность. Но с развитием транспортной инфраструктуры влияние этого фактора значительно снижается. Анализ транспортной обеспеченности региона, позволил сделать вывод, что регион хорошо в достаточной мере обеспечен авто и железными дорогами для развития туристской отрасли, следствие того, что Мурманская область – одна из самых промышленно развитых областей Российской Федерации. Транспортная сеть Мурманской области способствует привлечению туристов из разных регионов России и соседних стран.

Современное состояние рынка туристских услуг в России и Мурманской области во многом ориентированы на потребительские предпочтения, которые в свою очередь зависят от:

- общеэкономических (уровень общего благосостояния, соотношение рабочего и свободного времени у трудового населения);
- культурного и общественно–психологического характера (приоритеты в системе духовных ценностей общества, психология потребления);
- социально-демографических (возраст, пол, профессия, образование и т. д.);
- личностно-поведенческих (личностные особенности, стиль жизни, интересы в свободное время).

Значительное влияние на спрос в сфере туристских услуг жителей Мурманской области оказывают такие изменения в общественной психологии потребления, как информированность, высокий уровень образованности, высокая требовательность к комфорту и качеству услуг, индивидуализм, мобильность, физическая и умственная активность на отдыхе.

Таким образом, результаты проведенного исследования подтвердили, необходимость развития различных направлений рекреационного и въездного туризма в регионе. Было отмечено, что разные категории населения интересуются не только природными объектами в Мурманской области, но и архитектурными памятниками, святынями Кольского полуострова,

этнографическими достопримечательностями и этническими праздниками, промышленными объектами Кольского севера, например такими историческими промышленными объектами как атомоход «Ленин» или «Кольская сверхглубокая». Общие тенденции развития туризма, наблюдаемые в Мурманской области, не противоречат общероссийским, а в целом, мурманская область обладает достаточно высоким туристским потенциалом.

Литература

1. «О стратегии развития туризма в Мурманской области на период до 2015 года и разработке региональной целевой программы развития туризма на период с 2004 по 2008 годы» от 06.02.2004 № 35-ПП.

Управление качеством как фактор успеха предприятия в конкурентной борьбе

Тарарова Ю. В. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», отдел лицензирования и аккредитации, e-mail: tararovajuv@mstu.edu.ru)

Abstract. The market economy as one of the most important characteristics include the competition between subjects and objects of the market. The competition is closely linked and the concept of competitiveness. Competitiveness – the ability to compete, to oppose it.

Рыночная экономика в качестве одной из важнейших характеристик включает конкуренцию между субъектами и объектами рынка. С конкуренцией тесно связано и понятие конкурентоспособности. Конкурентоспособность – способность выдерживать конкуренцию, противостоять ей. При этом понятие конкурентоспособности применяют как к товарам (услугам), так и к предприятиям, фирмам и другим организациям. Конкурентоспособность товара – это его относительная характеристика, которая отражает отличие данного товара от товара конкурента, во-первых, по степени соответствия одной и той же общественной потребности, а во-вторых, по затратам на удовлетворение этой потребности. Под затратами понимается цена потребления, включающая издержки покупателя, связанные с приобретением товара, и все расходы, возникающие при его потреблении или использовании.

Конкурентоспособность товара характеризуется тремя группами показателей:

- полезностью (качество, эффект от использования и т. п.);
- определяющими затратами потребителя при удовлетворении его потребностей посредством данного изделия (затраты на приобретение, использование, техническое обслуживание, ремонт, утилизацию и т. п.);
- конкурентоспособностью предложения (способ продвижения продукции на рынок, условия поставки и платежа, каналы сбыта, сервисное обслуживание и т. д.).

Параметры конкурентоспособности продукции подразделяются на нормативные (соответствие товара стандартам, техническим условиям, законодательству), технические (технологические свойства товара, определяющие область его применения, надежность, долговечность, мощность и т. д.), экономические (уровень расходов покупателя на приобретение, потребление

и утилизацию товара, т. е. цена потребления) и организационные (система скидок, комплектность поставок, сроки и условия поставок и пр.).

Изучение конкурентоспособности товаров важно для предприятий-производителей, поскольку рыночные отношения не позволяют им длительное время занимать устойчивое положение на рынке, опираясь в своей производственно-сбытовой стратегии только на показатели конкурентоспособности товара, т. е. не учитывая издержек на его производство и реализацию. Конкурентоспособность производителя – это его способность сохранять и расширять рынки сбыта за счет целенаправленной деятельности как по отношению к качественным характеристикам продукции, так и по отношению к производителям-конкурентам. Обеспечению конкурентоспособности предприятия подчинены все решения, связанные с выходом на новые рынки сбыта, реорганизацией организационной структуры, модификацией и освоением новых видов продукции, изменением объемов ее выпуска, сменой основных производственных фондов, изменением хозяйственных связей и маркетинговой политикой.

Категории «конкурентоспособность товара» и «конкурентоспособность производителя» взаимозависимы. Предприятие не может быть конкурентоспособным, если его товар не имеет сбыта. Однако конкурентоспособность товара не решающий фактор в конкурентоспособности предприятия. В ряде случаев конкурентоспособность товара обеспечивается за счет его реализации по демпинговым ценам, не компенсирующим затрат на его производство и сбыт (что при достаточно длительном периоде времени может привести к разорению производителя).

Будучи тесно взаимосвязанными, категории конкурентоспособности товара и предприятия имеют и существенные различия:

1) конкурентоспособность продукции оценивается и исследуется во временном интервале, соответствующем жизненному циклу товара, а в основе исследования конкурентоспособности предприятия лежит более длительный отрезок времени, соответствующий периоду функционирования предприятия;

2) конкурентоспособность продукции рассматривается применительно к каждому ее виду, а конкурентоспособность предприятия охватывает всю изменяющуюся номенклатуру выпускаемой продукции и его производственно-технический потенциал;

3) анализ уровня конкурентоспособности предприятия осуществляется им самим, а оценка конкурентоспособности товара – прерогатива потребителя.

По своей структуре конкурентоспособность предприятия значительно сложнее конкурентоспособности продукции, поскольку объект ее приложения – вся производственно-экономическая деятельность предприятия.

Конкурентоспособность предприятия определяется действием комплекса факторов внешней и внутренней среды его жизнедеятельности. К факторам внешней среды могут быть отнесены:

- уровень государственного регулирования и развития экономики страны обитания (налогообложение, кредитно-финансовая и банковская система, законодательное обеспечение бизнеса, система внешнеэкономических связей и т. д.);

- система коммуникаций;

- организация входных материальных потоков;

- факторы, определяющие потребление продукции (емкость рынка, требования потребителя к качеству продукции и т. д.);

Факторы внутренней среды предприятия характеризуют следующие внутрипроизводственные показатели:

- технический уровень производства (состояние и уровень использования производственных мощностей);

- технология;

- организация производства и управления;

- система формирования спроса и стимулирования и т. д.

Возможности воздействия предприятия на факторы окружающей среды ограничены, поскольку они действуют объективно по отношению к предприятию. Реальные и непосредственные возможности регулирования конкурентоспособности предприятия относятся к сфере факторов внутренней среды, однако воздействовать на эти факторы предприятие может с разной интенсивностью. Серьезных капиталовложений и длительного времени окупаемости требуют изменения технико-технологических условий работы предприятия. Наиболее мобильными и поддающимися эффективному регулированию без существенных капиталовложений являются факторы организации управления производственно-сбытовой деятельностью, и именно в этой сфере находятся реальные пути повышения конкурентоспособности

предприятия. Решающим рычагом при этом является внедренная предприятием система менеджмента качества продукции.

Проблема качества и повышения конкурентоспособности становится ключевой для российских предприятий, способствуя очевидному росту интереса к стратегическим вопросам бизнеса и к проблеме качества, а также к подходам и методам их решения.

Решение проблемы качества – неотъемлемый элемент стратегии развития современных компаний, поэтому начинать внедрение системы менеджмента качества продукции следует с определения места этой системы в общей стратегии компании.

Поскольку деятельность по формированию системы менеджмента качества продукции путем реализации международных стандартов и принципов TQM (всеобщего управления качеством) ориентируется на повышение качества и конкурентоспособности продукции (услуг) компании, то все процессы, связанные с этой деятельностью, следует начинать с анализа потребностей и ожиданий потребителей этой продукции (услуг). Поэтому компания прежде всего должна определить маркетинговую стратегию, которая будет отражать интересы и особенности потребителей и характер конкурентных преимуществ ее продукции (услуг), за счет которых она рассчитывает добиться успеха.

Литература

1. Басовский, Л. Е. Управление качеством : учебник для ВУЗов / Л. Е. Басовский, В. Б. Протасьев. – М. : Инфра-М, 2002.
2. Огвоздин, В. Ю. Управление качеством: основы теории и практики : учеб. пособие / В. Ю. Огвоздин. – М. : Дело и сервис, 2002.
3. Ребрин, Ю. И. Управление качеством : учеб. пособие / Ю. И. Ребрин. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2004.

Инновации в освоение морских ресурсов: требования «зеленой» экономики

Титова Г. Д. (г. Мурманск, ФГБОУ ВПО «МГТУ», кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: gdtitova@yandex.ru)

Abstract. The article considers the problem of decrease in ecological threats for the coastal seas from growth of innovations in sea resources development. The decision of this problem is connected with transition to requirements of "green" economy.

Сравнительная глобальная оценка экологического состояния больших морских экосистем, выполненная по проекту ЮНЕП в 2000–2005 гг. показала, что российские арктические моря в целом относительно чистые [8]. Основная экологическая нагрузка, в частности, разного вида загрязнения, приходится на прибрежные зоны. Что касается открытой части морей – то для них основное негативное воздействие на здоровье экосистем – это перелов запасов ценных промысловых биоресурсов [1].

Поэтому планируемая активизация морской деятельности (развитие судоходства, портового хозяйства и другой береговой инфраструктуры, добычи и транспортировки углеводородного сырья и т. д.) в морях с особо уязвимыми экосистемами требует принятия чрезвычайных мер по обеспечению экологически безопасного природопользования. Эта задача выполнима при условии, что инновации в освоение морских ресурсов будут происходить в рамках выполнения международных обязательств России по повышению устойчивости морской деятельности и следованию требованиям «зеленой» экономики.

Термин «зеленая» экономика был ключевым в дебатах Всемирного Саммита Рио+20 в 2012 г. Согласно признанному ООН определению, «зеленая» экономика – это экономика, *которая повышает благосостояние людей и обеспечивает социальную справедливость в распределении богатств природы при существенном снижении уровня экологических угроз и темпов деградации природных экосистем.* Это экономика с низкими выбросами углеродных соединений, нацеленная на энерго- и ресурсосбережение. Рост ее обеспечивается государственными и частными «зелеными» инвестициями в наилучшие доступные технологии, уменьшающими отрицательные воздействия на окружающую среду и предотвращающими утрату

биоразнообразия и услуг экосистем. «Зеленая» экономика означает радикальные перемены в философии и культуре мировой финансовой системы (банковское дело, кредиты, страхование, финансовые рынки, рынки квот природных ресурсов, фискальная политика, выпуск «зеленых» облигаций и т. д.) [3, 7].

Одним из важнейших требований «зеленой» экономики является учет реальной ценности услуг экосистем в системах принятия решений на разных уровнях управленческой вертикали (от глобального до локального и на уровне бизнес-проектов) и использование в этих целях руководств, подготовленных по инициативе ООН [2, 6]. Из этих руководств следует, что услуги морских экосистем включают обеспечивающие услуги (улов рыбы и биоресурсов, добыча других морских ресурсов, транспортные услуги и т. д.); регулирующие услуги (контроль наводнений, погоды, болезней рыб, сохранение биологического и генетического разнообразия и т. п.); культурные услуги (природные красоты, духовные, рекреационные и иные выгоды); поддерживающие услуги (первичная продуктивность, трофические связи, круговорот питательных веществ, способность к ассимиляции загрязнений и т. д.) [2].

Подсчитано, что стоимость глобальных экосистемных услуг, большая часть из которых является экстернальной (внешней) для экономики, в 2008 г. составила порядка US\$ 7 трлн (11 % мирового ВВП), из которых более 1 трлн долл. можно отнести к морским экосистемам. На Саммите в Рио+20 было заявлено, что одной из основных причин продолжающейся деградации природных экосистем, включая морские, является неполноценность оценки их услуг в экономике. Те из услуг, которые не продаются на рынке, представляют в глазах лиц, принимающих решения в сфере природопользования, и бизнеса нулевую стоимость и игнорируется при исчислении ущерба, причиняемого окружающей среде антропогенной деятельностью. Подобная недооценка ценности природного капитала приводит к росту экологического долга: сегодня на компенсацию ущерба окружающей среде направляется только десятая часть реальной потребности [9].

Одним из важных событий последних лет по переходу к «зеленой» экономики были исторически решения 10-й Конференции ООН по биоразнообразию в Нагое (Япония, 2010) [3]. На Конференции ООН в Нагое были приняты: 1) новый стратегический план конвенции по сохранению биоразно-

образия «Цели-2020» – сохранение биоразнообразия и экосистем на 2011–2020 гг.; 2) протокол по генетическим ресурсам, регламентирующий участие стран-поставщиков биосырья в получении прибыли от эксплуатации их биологических и генетических ресурсов; 3) финансовый план по охране биоразнообразия, существенно увеличивающий расходы на эти цели.

Конференция ООН в Нагое поставила перед бизнесом серьезную задачу – научиться измерять и учитывать в своей деятельности ценность использованных услуг экосистем и рекомендовала в этих целях применять результаты исследований по экономике экосистем и биоразнообразия – ТЕЕВ, выполненных по инициативе ЮНЕП в 2008–2010 гг. [6].

В таблице показана схема оценки общей ценности услуг морских экосистем.

Виды оценки	Методы оценки
Денежная оценка	Рыночная стоимость и доходы от продукции и услуг: рыба, морские животные и моллюски, водоросли (для питания, промышленного и фармацевтического использования), генетические ресурсы, углеводородное и минеральное сырье, морские перевозки, экологический туризм и т. д.
Количественная оценка	Показатели, индексы, индикаторы уязвимости и здоровья экосистемы; целевые показатели, характеризующие ее текущее и будущее состояние в физических и иных не денежных измерителях; критерии совместимости видов морской деятельности и т. д.
Качественная характеристика	Описание рисков при принятии управленческих решений из-за быстрой изменчивости внутренних и внешних воздействия природных факторов, пробелов в знаниях, экспертные оценки услуг по их рангу и важности в сохранении «здоровья» экосистемы, использование при оценках местных знаний и т. п.

Следует напомнить, что документы Нагое обязательны для исполнения странами-участницами Конвенции по биоразнообразию, в число которых входит Россия.

Председатель Правительства России Д. А. Медведев в выступлении на Саммите Рио+20 подчеркнул, что инновационный рост «зелёной» экономики выгоден России, как и другим государствам. Поэтому наша страна будет поддерживать создание механизмов «зелёного» развития и способствовать ликвидации накопленного экологического ущерба.

Чтобы эти заявления главы правительства России не были очередной декларацией, необходимо принять самые серьезные меры к их реализации. Россия значительно отстала от других стран по воплощению требований

«зеленой» экономики в практике, точно также и по оценке услуг экосистем. Сегодня положения «зеленой» экономики все шире находят отражение не только в национальных правовых системах, но и в практике. Уже около 50 стран следует этим международным соглашениям. Более 80 корпораций и крупных компаний поддержали инициативы Рио+20 по включению услуг экосистем в проекты развития [7].

Результаты корпоративных оценок услуг экосистем обнадеживают. Из них можно сделать несколько важных выводов [4]. Во-первых, оценка услуг экосистем на уровне корпораций меняет менталитет и поведение в отношении экологических проблем, как у руководителей корпораций и работающих в них, так и у заинтересованных лиц вне корпораций. Во-вторых, повышает ответственность бизнеса перед обществом за состояние окружающей среды. В-третьих, позволяет лучше понимать выгоды от применения оценки, которые заключаются не только в достижении оптимального соотношения социальных, экологических и финансовых итогов деятельности корпораций, но и в оправдании экологических наценок на продукцию. И четвертое, поднимает престиж корпораций в обществе, а на мировых рынках – конкурентоспособность.

Что касается оценки услуг экосистем и отражения их в системе национальных счетов, то примером могут служить скандинавские страны (Дания, Финляндия, Исландия, Норвегия, Швеция, Фарерские острова, Гренландия), которые в 2012 г. завершили ширококомасштабную оценку услуг экосистем [5].

Изложенное позволяет сделать вывод, что, России, вступившей в ВТО, нельзя далее следовать принципам ресурсорасточительной «коричневой» экономики. Инновации должны «позеленеть», а бизнес – научиться учитывать ценность услуг экосистем в бизнес-планах. Эту проблему не решить без соответствующего научного обеспечения и подготовки кадров [4]. Требования «зеленой» экономики и методы оценки услуг экосистем должны попасть в образовательные программы.

Литература

1. Матишов, Г. Г. Современное состояние биоресурсов и экологическая ситуация в морях Западной Арктики / Г. Г. Матишов // Вторая Международная Арктическая конференция на 10-й выставке по судостроению,

судоходству, деятельности портов и освоению океана и шельфа «НЕВА – 2009». – СПб., 2009. – Режим доступа:

<http://neva.transtec-neva.ru/files/File/arctic/arctic18.doc>

2. Оценка экосистем на пороге тысячелетия. Экосистемы и благосостояние людей: рамки оценки. – Вашингтон : World Resources Institute, 2005. – 283 с.

3. Переход к экономике «зеленых» счетов. Исторические решения 10-й Конференции стран-участниц Конвенции ООН по биоразнообразию в Нагое. Октябрь, 2010. – Режим доступа:

<http://www.regreenlab.ru/ru/the-news/83-amazingcop10>

4. Титова, Г. Д. «Зеленая» экономика в решении проблемы повышения устойчивости рыболовства / Г. Д. Титова // Рыбное хозяйство. – 2012. – № 6. – С. 27–31.

5. Kettunen, M. Socio-economic importance of ecosystem services in the Nordic Countries Synthesis in the context of The Economics of Ecosystems and Biodiversity (TEEB) / M. Kettunen, P. Vihervaara, S. Kinnunen, D. D'Amato, T. Badura, M. Argimon, P. Ten Brink. – Copenhagen : Nordic Council of Ministers, 2012. – 293 p.

6. TEEB – The Economics of Ecosystems and Biodiversity: Mainstreaming the Economics of Nature. A synthesis of the approach, conclusions and recommendations of TEEB. – Malta : Progress Press, 2010. – 49 p.

7. Ten Brink, P. Nature and its Role in the Transition to a Green Economy – A contribution to Rio + 20 / P. Ten Brink, T. Mazza, T. Badura, M. Kettunen. – 2012. – 72 p. – Режим доступа: <http://www.wetlands.org/Portals/0/publications/Policy%20document/TEEBnature-green%20economy%20final.pdf>

8. UNEP. Challenges to International Waters – Regional Assessments in a Global Perspective. Nairobi, Kenya, 2006. – 121 p.

9. UNEP. Finance Supporting the transition to a global green economy. Principal Author: Paul Clements-Hunt. – 2011. – P. 583–625. – Режим доступа: [www.unep.org/greeneconomy/Portals/88 documents/ger/15.0/_Finance.pdf](http://www.unep.org/greeneconomy/Portals/88/documents/ger/15.0/_Finance.pdf)

Основные направления повышения эффективности деятельности государственных служащих

Хацевич Р. В. (г. Мурманск, НОУ ВПО МИЭ СПбУУиЭ)

Abstract. Effectiveness of authorities is one of the main factors influencing the socio-economic development of the country. In connection with this great attention have been paying to the increasing of effectiveness of authorities in Russia during last 10 years. Assessment of efficiency of work organization is complex, analytical conclusions about the potential development of organization and its human resource are taken into account.

Государственная служба выступает стабилизатором политической системы страны, обеспечивает ей необходимую устойчивость. Эффективная служба служит ключевым фактором прочности государственной власти, ее авторитета и высокого динамизма. В современном государстве объективно необходим новый, публичный менеджмент, который оценивается с точки зрения достижения обществом приемлемого качества жизни, безопасности государства и формированием условий социального развития. Это в свою очередь создает задачу поиска критериев управления, которые сформируют комплексную оценку эффективности процесса и трудового вклада его участников. Эффективность деятельности органов государственной власти – это достижение оптимального результата конкретного действия, государственного института по отношению к поставленным целям и задачам.

Применение новых подходов на государственной службе Российской Федерации является одним из основных направлений ее развития. Проводимая в настоящее время реформа государственной службы обусловлена необходимостью внедрения эффективных управленческих технологий и направлена на повышение результативности деятельности органов государственной власти и государственных служащих. Консерватизм и традиционные бюрократические принципы организации государственной службы не должны становиться препятствием на пути модернизации и создания современных управленческих систем, направленных на служение обществу. Переход к новым принципам организации и функционирования государственной службы требует разработки механизмов управления по результатам, во многом отличающихся от действующих.

В XXI в. на смену этапу экстенсивного развития государственной службы, связанного с увеличением бюджетных расходов на деятельность

органов власти и государственных служащих для достижения больших результатов, приходит этап повышения эффективности использования бюджетных средств, применения принципов «нового государственного управления», что находит отражение в реформировании государственной службы многих зарубежных стран. Все большее развитие получают методы управления по результатам, направленные на определение целей, задач и приоритетов деятельности, разработку показателей результативности и создание систем стимулирования государственных служащих.

В современных условиях эффективное функционирование государственной службы невозможно без активного участия государственных служащих в достижении целей и задач органов государственной власти. Во многом результативность деятельности государственных служащих зависит от их заинтересованности в качественном исполнении должностных обязанностей, возможности проявления инициативы и применения профессиональных навыков и знаний. Как показывает международный опыт, внедрение систем оплаты по результатам для государственных служащих может стать основным иницирующим фактором повышения эффективности государственной службы в целом.

В настоящее время этот вопрос является особенно актуальным для государственной службы Российской Федерации, находящейся на пути перехода к современной системе государственного управления, отражающей ожидания гражданского общества сегодняшнего времени. Ориентация на конечных потребителей государственных услуг, регламентация, внедрение показателей результативности, систем планирования и оценки деятельности государственных служащих способны стать основными факторами повышения результативности деятельности государственных служащих.

Ключевым аспектом повышения результативности деятельности государственных служащих во многих странах становится создание объективной и комплексной системы индикаторов, отражающих выполнение должностных обязанностей и степень достижения поставленных целей, позволяющих сфокусировать внимание госслужащих на основных приоритетах органов власти. Для этих целей широко используются всевозможные показатели результативности (Performance Measures).

Известно, что эффективность (результативность) является отношением результата (эффекта) и затрат. Это классический метод определения обоб-

щающего показателя экономической эффективности управленческого труда. Эффективность управления – это относительная характеристика результативности деятельности конкретной управляющей системы, отражающаяся в различных показателях, как объекта управления, так и собственно управленческой деятельности (субъекта управления), имеющих как количественные, так и качественные характеристики.

Основными понятиями эффективности управления являются (В. Н. Парахина, Л. И. Ушвицкий):

- эффективность труда работников аппарата управления;
- эффективность процесса управления (функций, коммуникаций, выработки и реализации управленческого решения);
- эффективность системы управления (с учётом иерархии управления);
- эффективность механизма управления (структурно-функционального, финансового, маркетингового и т. д.).

Динамика критерия эффективности ориентирована на получение максимального результата при минимальных затратах. Основные составляющие (затраты и результаты) имеют организационно-управленческую специфику, что может менять формулировку соотношения. Организационно-управленческие затраты не всегда возможно достаточно строго выделить, необходима экспертно-аналитическая оценка производительности, управляемости, ритмичности, трудовой и личностной удовлетворённости, организационной культуры и др.

Показатели результативности могут служить как для оценки деятельности органа власти в целом, так и для оценки деятельности государственных гражданских служащих. Основное направление совершенствования систем показателей результативности в последнее десятилетие в большинстве западных стран было связано с нахождением оптимального баланса между определением показателей для органов власти и гражданских служащих и установления тесной взаимосвязи между ними.

Одна из самых больших трудностей при построении комплексных систем показателей результативности состоит в следующем. Ориентация на конечные результаты, которые выражаются в социальном и экономическом эффекте, приводит к сложности определения конечного вклада отдельно взятого государственного служащего в достигнутый результат, а для объективной оценки его деятельности необходимо сформировать как

можно более четкие показатели. Также следует отметить, что показатели результативности во многом зависят и от внешних эффектов, на которые государственной служащий не может оказать значительного влияния. На практике оказывается очень трудным оценить конечные результаты деятельности государственных служащих в чистом виде, без учета воздействия внешних факторов.

Таким образом, необходимо сформулировать и выбрать такие показатели результативности, которые максимально отражали бы «степень причастности и вклада» конкретного государственного служащего по отношению к определенному фактору.

Другой проблемой является выбор оптимального количества критериев оценки результативности деятельности государственных гражданских служащих. Если их будет слишком много, то сложность оценки и издержки на мониторинг большого количества показателей могут превысить положительный эффект от практического применения показателей результативности. Если же, наоборот, показателей недостаточно, то может проявиться «эффект искажающего поведения» со стороны гражданских служащих, когда они переносят все внимание на виды деятельности, которые в конечном итоге будут измерены показателями и «забывают» об остальных должностных обязанностях.

В настоящее время еще не разработаны достаточно надежные критерии эффективности труда государственных гражданских служащих. Эффективность управленческого труда – это соотношение его полезного результата (эффекта) и объема использованных или затраченных для этого ресурсов. Оценить эффективность управления значительно сложнее, чем эффективность производства. Для госслужащих за основу оценки эффективности деятельности работников можно принять качество работы, надежность и своевременность принимаемых решений.

В управленческом труде большую значимость имеет не только экономический, но и социальный эффект, который не имеет количественных измерений. Оценка экономической эффективности управленческого труда рассчитывается как отношение суммы затрат на управление к объему производства или к стоимости единицы продукции. Для федеральных органов исполнительной власти можно взять за основу такой макропоказатель, как рост ВВП.

Управленческий труд очень плохо поддается нормированию. Любой сотрудник имеет свои должностные обязанности, связанные с реализацией общей цели, но оценить действия каждого с помощью единого обобщенного показателя (критерия) не всегда возможно. Проблема измерения эффективности управленческого труда заключается в том, чтобы с помощью количественных показателей измерить такие параметры работы, как качество результатов труда, сложность работ, творческий подход и др.

Применение современных методов оценки труда государственных гражданских служащих, и особенно руководителей, в период административной реформы приобретает особое значение. Проведение таких оценок накануне аттестации, в процессе выборов руководителя, при формировании резерва кадров на выдвижение, а также в текущих перестановках в кадровом составе играет важную роль в обеспечении открытости государственной службы.

На основе оценки труда государственных гражданских служащих можно более справедливо определять размер премиальных выплат в зависимости от показателей эффективности и результативности их профессиональной служебной деятельности. Справедливое вознаграждение работникам за их труд играет исключительно важную роль в привлечении, мотивировании, сохранении на государственной службе высококвалифицированных кадров.

Научное издание

**«ЕВРОПЕЙСКИЙ СЕВЕР:
ИННОВАЦИОННОЕ ОСВОЕНИЕ
МОРСКИХ РЕСУРСОВ
(ОБРАЗОВАНИЕ-НАУКА-ПРОИЗВОДСТВО)»**

(13–18 марта 2013 г.)

*(МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ)*

Часть 1

Печатается в авторской редакции

Ответственный за выпуск *А. И. Кибиткин*

Компьютерный набор *М. В. Инюкиной*

Компьютерная верстка *Е. Э. Белицыной*

г. Мурманск, ул. Спортивная, д. 13

тел.: (8152) 45-21-40

e-mail: inyukinamv@mstu.edu.ru

<http://www.mstu.edu.ru/science/conferences>

Налоговая льгота – Общероссийский классификатор продукции ОК 005-93,
соответствует коду 95 3000

Издательство МГТУ. 183010, Мурманск, Спортивная, 13.

Сдано в набор 12.08.2013. Подписано в печать 02.09.2013. Формат 60×84¹/₁₆.
Бум. типографская. Усл. печ. л. 23,94. Уч.-изд. л. 19,68. Заказ 223. Тираж 100 экз.

