



**Федеральное агентство по рыболовству  
ФГОУ ВПО "Мурманский государственный технический  
университет"**



**ФГОУ ВПО "Мурманский государственный педагогический университет"**



**Институт экономических проблем им Г. П Лузина Кольского научного  
центра РАН**

**Международная научно-практическая конференция  
"ПРОБЛЕМЫ И УСЛОВИЯ ПЕРЕХОДА ЭКОНОМИКИ  
СЕВЕРА НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ"  
(15-19 марта)**

**Мурманск  
2010**

**Проблемы и условия перехода экономики Севера на инновационный путь развития**

[Электронный ресурс] / ФГОУВПО «МГТУ». электрон. текст дан. (11 Мб)  
Мурманск: МГТУ, 2010. 1. опт. компакт-диск (CD-ROM). Систем. Требования: РС не ниже класса Pentium I; 32 Mb RAM; свободное место на HDD 25 мб; международная научно-практическая конференция "Проблемы и условия перехода экономики Севера на инновационный путь развития" электрон. текст подгот. ФГОУВПО «МГТУ»

**НТЦ «Информрегистр» 0321000361**

**11 Мб**

## СОДЕРЖАНИЕ:

<b>Пленарное заседание</b> .....	13
<b>Реус Н. И.</b> Необходимость государственного управления экономикой на современном этапе.....	14
<b>Чечурина М. Н.</b> Управленческие инновации в совершенствовании управленческой деятельности.....	23
<b>Столбов А. Г.</b> Региональные социально-экономические системы приморского типа.....	29
<b>СЕКЦИИ, ПРОВЕДЁННЫЕ НА БАЗЕ МУРМАНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА</b> .....	34
<b>Инновационные образовательные технологии и системы обеспечения качества подготовки специалистов по экономике</b> .....	35
<b>Васюкевич В. В.</b> Электронный учебно-методический комплекс на базе модульно-рейтинговой системы оценивания учебных достижений.....	36
<b>Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами</b> .....	41
<b>Авдеева Е. Н.</b> Генезис промышленной политики в управлении экономикой промышленного рыболовства.....	42
<b>Андреев В. В.</b> Экономические условия эффективного развития металлургической отрасли.....	47
<b>Бороухин Д. С.</b> Анализ состояния устойчивого развития предприятий электроэнергетики топливно-энергетического комплекса.....	51
<b>Бороухин Д. С.</b> Разработка механизма устойчивого развития предприятий электроэнергетики топливно-энергетического комплекса в различных условиях хозяйствования.....	56
<b>Борыгина С. А.</b> Стратегический анализ перспективного развития здравоохранения.....	60
<b>Бреславец И. Н.</b> Влияние изменений воздействия внешней среды на работу предприятий промышленного рыболовства.....	64
<b>Бурзун М. С.</b> Влияние программ международного обмена на формирование экономических знаний студентов.....	75
<b>Вечирко А. А.</b> Развитие конкуренции в отрасли электроэнергетики как фактор повышения устойчивости рынка.....	78
<b>Гафуров А. Р.</b> Проблемы убыточности предприятий ТЭК мурманской области в контексте обеспечения энергетической безопасности.....	82
<b>Герашенко Д. А.</b> Развитие системы ЖКХ через призму развития городов в условиях современных кризисных тенденций.....	86
<b>Гетманов В. В.</b> Анализ энергетической стратегии США.....	90
<b>Грязнова М. О.</b> Инструменты стратегического планирования на предприятиях рыбной отрасли Мурманской области.....	94
<b>Добряков И. С.</b> Основные направления и методы организационно-экономических изменений на предприятиях нефтегазовой отрасли.....	98

<b>Дочкина А. А.</b> Стратегическое планирование как инструмент управления коммерческим предприятием.....	102
<b>Дрождинина А. И., Жарков И. Е.</b> Перспективы развития ТЭКа и его влияние на энергетическую безопасность России.....	109
<b>Дрождинина А. И.</b> Рынок труда: его формирование и развитие.....	113
<b>Евграфова Л. Е., Кузнецова Е. С.</b> К вопросу о необходимости применения системного подхода в управлении промышленным предприятием.....	117
<b>Евграфова Л. Е., Метановская Н. Н.</b> Необходимость применения маркетингового подхода в управлении промышленным предприятием.....	121
<b>Жлобич О. В.</b> Совершенствование методов оценки и прогнозирования устойчивости экономических систем (зарубежный опыт).....	125
<b>Жулева О. И.</b> О стратегиях диверсификации предприятий рыбной промышленности.....	130
<b>Каленчук А. П.</b> ЭФкономический эффект от интеграции информационных технологий в отрасли промышленности.....	134
<b>Качала В. В.</b> «Облачные вычисления» для малого и среднего бизнеса.....	144
<b>Кибиткин А. И.</b> Устойчивость экономических систем.....	148
<b>Кондратюк Д. П.</b> Процессный подход в планировании освоения нефтегазовых ресурсов континентального шельфа.....	151
<b>Крейдич Т. В.</b> Факторы развития транснациональных корпораций в условиях глобализации.....	154
<b>Крикун Т. С.</b> Оценка процессов эффективного управления инвестиционной деятельностью предприятия промышленности....	158
<b>Кузнецова О. Б., Чернышев Е. С.</b> Конкурентоспособность как основа стратегического управления предприятием сферы досуга.....	164
<b>Кузнецова О. Б., Андреевский И. Л.</b> Роль bi технологий в маркетинговой деятельности корпорации.....	168
<b>Куркова И. А.</b> Методы оценки конкурентоспособности транснациональных компаний.....	172
<b>Кучеренко О. В.</b> Диверсификация хозяйственных систем.....	176
<b>Мачкарин М. А.</b> Критерии оценки структурной устойчивости экономической системы.....	180
<b>Неделько Н. С.</b> Концептуальные подходы к оценке чувствительности экономических систем (предприятий промышленного рыболовства)...	184
<b>Петришина О. Н.</b> Энергетическая безопасность в системе национальной безопасности: понятие, угрозы.....	189
<b>Порунов Н. Е.</b> Комплексный подход к процессу освоения морских месторождений нефти и газа.....	193
<b>Родин А. В.</b> Аутсорсинг как инструмент, оптимизирующий расходы при формировании тарифов на электроэнергию.....	196
<b>Савин И. Ф.</b> Отраслевые особенности структуры предприятия....	200

<b>Сенецкая Л. Б.</b> Использование средств имитационного моделирования для оценки экономического состояния предприятия промышленного рыболовства.....	204
<b>Скотаренко О. В.</b> Информационные технологии формирования механизма взаимодействия уровня чувствительности и устойчивости.....	209
<b>Смирнова К. А.</b> Устойчивое развитие предприятий промышленного рыболовства в условиях неопределенности.....	213
<b>Трипольский Е. Н.</b> экономическое обеспечение устойчивого развития предприятий промышленного рыболовства.....	218
<b>Тропникова Н. Л.</b> Управление развитием предприятий и социально-кадровая политика.....	222
<b>Финансы, денежное обращение и кредит</b> .....	227
<b>Андреев В. В.</b> Основные источники инвестиционных ресурсов на металлургических предприятиях.....	228
<b>Бороухин Д. С.</b> Особенности формирования затрат на предприятиях электроэнергетики.....	232
<b>Гаврилова И. И.</b> Эффективность обезличенных металлических счетов.....	236
<b>Гапоненкова Н. Б.</b> Мировой финансовый кризис как индикатор противоречий банковской системы.....	241
<b>Герашенко Д. А.</b> Налоговый режим для товариществ собственников жилья как инструмент повышения эффективности отрасли ЖКХ.....	246
<b>Евграфова Л. Е.</b> К вопросу об оптимизации затрат, возникающих при формировании производственных запасов на промышленном предприятии.....	250
<b>Зайнутдинова Э. Г.</b> Применение и программная реализация рейтинговой оценки состояния финансового управления коммерческим банком с помощью относительных показателей.....	254
<b>Зайнутдинова Э. Г.</b> Методика анализа эффективности управления финансовой деятельностью коммерческого банка на основе системы ключевых показателей и её программная реализация.....	258
<b>Конакова Л. В.</b> Анализ динамики развития малого предпринимательства в регионах России по видам экономической деятельности.....	262
<b>Конакова Л. В.</b> Анализ распределения регионов по группам с различной динамикой числа зарегистрированных малых предприятий.....	267
<b>Конакова Л. В.</b> Анализ государственной поддержки развития предпринимательства в российской федерации.....	273
<b>Коноплев Р. В.</b> Эффективное развитие нефтегазового комплекса российской федерации.....	276
<b>Крейдич Т. В.</b> Внутренние и внешние финансовые инструменты обеспечения бизнеса в транснациональных корпорациях.....	281

<b>Лапин А. А.</b> Маржируемые опционы как новый инструмент срочного рынка.....	286
<b>Лунева Е. А.</b> Финансовый аспект экспортной ориентации экономики мурманской области.....	288
<b>Лунева Е. А.</b> Проблема повышения доли государственного финансирования инновационной активности предприятий.....	290
<b>Пыльцына И. С.</b> Исследование ключевых направлений деятельности российских коммерческих банков.....	293
<b>Рапницкая Н. М.</b> Инвестиционная политика страховщика.....	297
<b>Рапницкая Н. М.</b> Страхование как элемент управления рисками.....	300
<b>Семенова С. А.</b> Реструктуризация как инструмент финансового оздоровления предприятия.....	304
<b>Титов П. А.</b> Бюджетные и внебюджетные фонды.....	308
<b>Туляков Л. В.</b> Зарубежный опыт управления хозяйственными рисками в электроэнергетике.....	310
<b>Царева С. В.</b> Инвестиционная политика предприятий рыбохозяйственного комплекса РФ и источники ее реализации.....	314
<b>Современный бухгалтерский учёт, анализ и аудит: проблемы и перспективы</b> .....	318
<b>Аммосова Г. В.</b> Анализ финансового состояния предприятия и внутренние механизмы его оздоровления в современных условиях.....	319
<b>Аникиев Е. А.</b> Влияние отмены ЕСН на финансовые результаты организации.....	323
<b>Беспалова С. В.</b> Изменения в налогообложении в 2010 году: ухудшают или улучшают положение налогоплательщиков.....	327
<b>Беспалова С. В.</b> Перспективы внедрения международных стандартов финансовой отчетности для малого и среднего бизнеса в России.....	329
<b>Болозович А. П.</b> К вопросу о подготовке специалистов высшего образования.....	335
<b>Беспалова С. В., Дрождинина А. И.</b> Аудит устойчивости предприятий малого бизнеса в современных условиях.....	339
<b>Бреславец И. Н.</b> Налогообложение как фактор внешней среды, влияющий на работу предприятий промышленного рыболовства.....	343
<b>Дрождинина А. И., Беспалова С. В., Мотина Т. Н.</b> Новое в налоговом законодательстве.....	347
<b>Мотина Т. Н.</b> Новая система страховых взносов: достоинства и недостатки.....	351
<b>Мухомедзянова Е. В.</b> Концепция управленческого учета на современном этапе развития экономики.....	355
<b>Никитина И.Г.</b> Особенности анализа внешнеэкономической деятельности организаций в современных условиях.....	359
<b>Реус Н. И.</b> Системный анализ как инструмент исследования государственного управления отраслью.....	363

<b>Рязанцева М. В.</b> Совершенствование практики налогообложения организаций.....	365
<b>Скотаренко О. В.</b> Стандартные и имущественные вычеты, включаемые в справку 2-НДФЛ.....	369
<b>Скотаренко О. В.</b> Как правильно платить налог на имущество физических лиц.....	372
<b>Шестовская Е. Б.</b> Контроллинг и сбалансированная система показателей (ССП): аспекты внедрения.....	375
<b>Проблемы и перспективы региональной экономики</b> .....	379
<b>Александрова М. А.</b> Стратегия и тактика инновационного развития....	380
<b>Александрова М. А.</b> Роль инноваций в экоразвитии региона.....	384
<b>Бутусова Е. А.</b> Идентификация ключевых секторов регионального промышленного производства с анализом их динамики на примере Мурманской области.....	388
<b>Гайнутдинова Л. И.</b> Особенности формирования нефтегазового комплекса Северо-Запада России	
<b>Герашенко Л. В.</b> Развитие морского образования: региональный аспект.....	395
<b>Голубева О. С.</b> Особенности динамики рынка хлеба и хлебобулочных изделий.....	399
<b>Калныш А. Ю.</b> Экономические аспекты использования альтернативной энергетики на территории мурманской области.....	406
<b>Костенко О. Н.</b> Прогнозирование топливно-энергетического баланса региона как инструмент региональной политики.....	410
<b>Кутин В. М.</b> Состояние и перспективы развития прибрежно-портовой инфраструктуры западной Арктики.....	413
<b>Лисичкин А. Н.</b> Применение кластерных стратегий при развитии морских портов России.....	417
<b>Малова Д. Ю.</b> Проблемы и перспективы развития арктической зоны России и межрегиональное сотрудничество на Европейском Севере....	421
<b>Савельев А. Н.</b> Тенденции и перспективы арктических морских перевозок.....	426
<b>Савельева С. Б.</b> Организация экономического освоения регионального морского пространства.....	428
<b>Салин В. Н.</b> Общества взаимного страхования, в национальной экономике России, их использование в экономике Мурманской области.....	434
<b>Туляков В.Л., Туляков Л.В.</b> К проблеме развития транспортных коммуникаций и грузопотоков Кольского региона.....	437
<b>Шаимова О. Н.</b> Регион как территориальная социально-экономическая система.....	440
<b>Шаимова О. Н.</b> Значение экономического пространства в региональной экономике.....	443

<b>Правовое обеспечение перехода экономики на инновационный путь развития.....</b>	<b>446</b>
<b>Бабошина Т. В.</b> Проблемы правового регулирования самовольной перепланировки и переустройства жилого помещения.....	447
<b>Безруков А. В.</b> Признаки инсценировки и негативные обстоятельства: проблема соотношения понятий.....	452
<b>Волкодав В. Я.</b> Правовые проблемы мирового океана.....	455
<b>Гомонов Н. Д.</b> Предупреждение преступности: современное состояние и проблемы.....	457
<b>Капелько Т. В.</b> Необходимость развития юридического образования...	461
<b>Куприянова Е. А.</b> Религия и образование: философско-правовой аспект.....	464
<b>Куприянова Е. А.</b> Правовое обеспечение производства религиозно-правовой экспертизы в Российской Федерации .....	469
<b>Максимец Л. Г.</b> Новация гражданского законодательства в современных условиях.....	473
<b>Муромцев В. Э.</b> Проблемы взаимодействия органов дознания и органов предварительного следствия.....	476
<b>Окулов А. В.</b> Криминалистическое документоведение.....	478
<b>Попова Е. В.</b> Особенности формирования таможенного законодательства в условиях военного времени.....	481
<b>Ремезовский М. В.</b> Проблемы правового статуса Северного морского пути.....	485
<b>Туманов А. А.</b> Представления о теории и практике применительно к морали в юридической концепции И. Канта.....	488
<b>Туманов А. А.</b> Представления о теории и практике применительно к праву в юридической концепции И. Канта.....	492
<b>Туманов А. А.</b> побуждающие мотивы в юридической концепции И. Канта.....	495
<b>Туманов А. А.</b> правовая свобода личности в юридической концепции И. Канта.....	498
<b>Туманов А. А.</b> «Идея права» в юридической концепции И. Канта.....	502
<b>Туманов А. А.</b> Система социальных взаимных действий индивидов, как условие функционирования права в юридической концепции И. Канта.....	506
<b>Фофанова Н. П.</b> Защита права граждан на свободу занятости с позиции социального государства.....	509
<b>Фридкин В. Н.</b> Специфика судебной системы современной Финляндии.....	511
<b>Фридкин В. Н.</b> Уголовное право Финляндии: история и современность.....	515
<b>Современные проблемы экономической теории и практики.....</b>	<b>519</b>
<b>Бессонова В. Л.</b> Российская семья в условиях рыночной экономики...	520



<b>Васильев А. М., Марьина В.П.</b> Роль промыслового флота в обеспечении продовольственной безопасности страны.....	524
<b>Вотинова Е. М.</b> Взаимоотношения государства и корпораций.....	528
<b>Гнатюк А. В.</b> Инновационная политика государства в машиностроительном комплексе в условиях кризиса.....	530
<b>Долматова Е. В.</b> Особенности финансового кризиса в России.....	533
<b>Долматова Е. В., Полхов П. А.</b> Генезис налога на добавленную стоимость.....	537
<b>Константинова С. А.</b> К вопросу о современном состоянии газовых компаний в условиях кризиса.....	541
<b>Кузьменко В. М.</b> Промышленная политика государства как инструмент инновационного развития экономики (зарубежный опыт).....	543
<b>Куранов Ю. Ф.</b> Особенности и предпосылки перехода рыбопромышленного комплекса на инновационный путь развития.....	546
<b>Лоскутов В. И., Евдокимов Д. Н.</b> Индивидуальная и массовая оценки недвижимости: основные особенности и сферы применения.....	552
<b>Любимова М. И.</b> Некоторые проблемы активизации внутреннего спроса в РФ.....	555
<b>Мартыненко О. В.</b> Безопасность устойчивости и безопасность развития как два комплементарных структурных уровня экономической безопасности.....	558
<b>Мартыненко О. В.</b> О критериях уровней экономической безопасности устойчивости и безопасности развития.....	562
<b>Петрова С. В.</b> Диверсификация экономики – объективная предпосылка к инновационной модернизации страны.....	567
<b>Потапцева Е. В.</b> Сравнение существующих точек зрения на природу корпоративной социальной ответственности бизнеса.....	570
<b>Реус М. А.</b> Экономико-математические методы в современной экономической теории: объективные предпосылки использования и искажение объективности.....	574
<b>Соловьева Т. И.</b> Формирование новой социально-экономической основы мирового сообщества.....	579
<b>Степанова Е. В.</b> К вопросу об инновационном пути развития ответственного рыбохозяйственного комплекса.....	586
<b>Титов П. А.</b> Повышение инвестиционной грамотности населения.....	588
<b>Тихонова Ж. В.</b> Идеологическая функция – обязательная характеристика экономической науки.....	590
<b>Туляков В. Л.</b> Государственная собственность как инструмент регулирования рыночной экономики.....	592
<b>Фрейдинова Т. Ш.</b> Проблемы эффективного использования трудовых ресурсов.....	594
<b>Чернов А. С.</b> Нарастающие проблемы миграции населения в Российской Федерации.....	598

<b>Инновационные подходы к развитию систем менеджмента и маркетинга на современных предприятиях.....</b>	<b>601</b>
<b>Гафуров А. Р.</b> Организационно-экономические механизмы повышения энергетической безопасности субъекта РФ.....	<b>602</b>
<b>Грязнова М. О.</b> Современные инструменты стратегического менеджмента в управлении бизнес-процессами на предприятиях.....	<b>606</b>
<b>Дьяченко А. С.</b> Роль маркетинговых исследований в разработке стратегии выведения нового продукта на рынок.....	<b>610</b>
<b>Дьяченко А. С.</b> Анализ конкурентоспособности фирмы.....	<b>613</b>
<b>Дьячкова М. А.</b> Кластер – путь к инновационному развитию.....	<b>617</b>
<b>Кузнецова Е. С.</b> Некоторые аспекты формирования и реализации инновационной стратегии северного региона.....	<b>622</b>
<b>Лапшина С. А.</b> Выставки и ярмарки как современный инструмент менеджмента и маркетинга.....	<b>626</b>
<b>Лунева Е. А.</b> Внедрение высоких технологий как фактор повышения уровня благосостояния населения.....	<b>628</b>
<b>Марченко И. С.</b> Управление ассортиментом товаров в розничной торговле.....	<b>630</b>
<b>Марченко И. С.</b> Мерчандайзинг в коммерческой деятельности торговых предприятий.....	<b>635</b>
<b>Марченко И. С.</b> Бенчмаркинг как инструмент менеджмента.....	<b>639</b>
<b>Науменко Б. В.</b> Системный подход к подготовке менеджеров – путь к инновациям в производстве.....	<b>643</b>
<b>Перегородова О. В.</b> Использование маркетингового потенциала в целях его развития на современном предприятии.....	<b>649</b>
<b>Перегородова О. В.</b> Внедрение cgm-технологий на предприятии с целью повышения ее конкурентоспособности на рынке.....	<b>653</b>
<b>Романова М. Р.</b> Инновационный бизнес. Инновации как стратегический ресурс фирмы.....	<b>657</b>
<b>Савин И. Ф.</b> Маркетинг блогосферы.....	<b>660</b>
<b>Савин И. Ф.</b> Сенсмаркетинг.....	<b>664</b>
<b>Савин И. Ф.</b> Методика синергетического бенчмаркинга.....	<b>668</b>
<b>Смирнова Н. В.</b> Анализ процессов формирования имиджа организации в системе современного менеджмента.....	<b>672</b>
<b>Смирнов А. Ж., Смирнова Н. В.</b> К вопросу о «медиавирусах» и информационной безопасности в менеджменте современных предприятий.....	<b>677</b>
<b>Смирнова Н. В.</b> К вопросу о корпоративной репутации в системе современного менеджмента.....	<b>679</b>
<b>Смирнов А. Ж., Смирнова Н. В.</b> К вопросу о продовольственной безопасности.....	<b>683</b>
<b>Татарникова И. В.</b> Обоснование выбора к управлению ЖКХ на основе совокупности критериев.....	<b>686</b>

<b>Фрейдинова Т. Ш.</b> Проблемы человеческого капитала в современной экономической теории и практике управления.....	689
<b>Черноморец А. Б.</b> Система контроля качества в общественном питании – как залог перехода предприятий отрасли на инновационный путь развития.....	691
<b>СЕКЦИИ, ПРОВЕДЁННЫЕ НА БАЗЕ ИНСТИТУТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ИМ. Г. П. ЛУЗИНА КНЦ РАН.....</b>	<b>695</b>
<b>Современные проблемы экономической теории и практики.....</b>	<b>696</b>
<b>Селин В. С.</b> Рентные отношения и недропользование на Российском Севере.....	697
<b>Харитонова Г. Н.</b> Реформа платежей за загрязнение окружающей среды в период выхода экономики из кризиса.....	698
<b>Дидык В. В.</b> Теоретические подходы и современная практика управления развитием муниципальных образований городского типа.....	701
<b>Башмакова Е. П.</b> Государственно-частное партнерство, как фактор развития северных территорий.....	703
<b>Зерщикова Н. И.</b> Компенсационные затраты соглашений о разделе продукции.....	706
<b>Гущина И. А. Гущина И. А.</b> Отношение северян к коррупции (по результатам социологического исследования).....	709
<b>Тараканов М. А.</b> Эволюция и новации в нормативном определении Севера.....	711
<b>Зубарева Т. А.</b> Сравнительный анализ организационно-правовых форм предприятий в России и факторы, влияющие на выбор типа акционерного общества.....	713
<b>Финансы, денежное обращение и кредит.....</b>	<b>715</b>
<b>Кобылинская Г. В.</b> Проблемы активизации банковского сектора в инвестиционном процессе регионов Северо-Западного федерального округа.....	716
<b>Барашева Т. И.</b> Бюджетная система региона в условиях кризиса.....	718
<b>Чапаргина А. Н.</b> Потребительские возможности населения в северном регионе.....	720
<b>Чупенко Л. В.</b> неравномерность в распределении финансовых инструментов между регионами, как негативный фактор (на примере Северо-Западного фо).....	722
<b>Проблемы и перспективы региональной экономики.....</b>	<b>725</b>
<b>Грушенко Э. Б.</b> Туризм как перспективный сектор региональной экономики на европейском Севере России.....	726
<b>Гасникова А. А.</b> Генерирующие компании электроэнергетики на европейском севере России.....	728
<b>Скуфьина Т. П.</b> Об использовании сценарного подхода к определению перспектив развития регионов севера: теоретический аспект.....	730

<b>Скуфьина Т. П.</b> История и специфика развития сотовой связи в регионах зоны Севера.....	732
<b>Гущина И. А., Положенцева О. А.</b> Социологические Оценки бедности(по результатам мониторинга общественного мнения населения Мурманской области 2005 – 2009 гг.).....	734
<b>Тоичкина В. П.</b> Проблемы и перспективы развития демографической сферы мурманской области.....	736
<b>Николаева А. Б.</b> региональные аспекты вступления России в ВТО.....	738
<b>Котомин А. Б.</b> Проблемы энергоэффективности региональной экономики мурманской области и перспективы их решения на базе инновационных технологий.....	741
<b>Серова В. А., Серова Н. А.</b> Вопросы транспортного обеспечения северных городов.....	743
<b>Инновационные подходы к развитию систем менеджмента и маркетинга на современных предприятиях.....</b>	<b>745</b>
<b>Цукерман В. А.</b> Глобальный кризис: повышение конкурентоспособности и совершенствование системы управления промышленными предприятиями Севера.....	746
<b>Горячевская Е. С., Цукерман В. А.</b> Анализ процессов трансформации промышленных предприятий Севера.....	748
<b>Селин И. В.</b> Инструменты стратегического менеджмента.....	750
<b>Селин И. В.</b> Каскадное бюджетирование.....	752
<b>Новикова Н. А.</b> Инновационные технологии в ЖКХ.....	754
<b>Карначёв И. П.</b> об одном инновационном подходе промышленных предприятий минерально-сырьевого комплекса Кольского Заполярья в сфере охраны здоровья работников.....	756
<b>Серова В. А.</b> Значение транспорта в развитии экономики Севера.....	758

## **ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ**

## НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

**Рейс Н. И.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики)

**Abstract.** State management of economy is maybe one of the most actual and important problem of this century. The future of a country as well as its role in the global economy will depend upon effectiveness of solving this problem. System approach is one of the up-to-date methods which allows to validate the importance and necessity of state management of economy.

**Аннотация.** Государственное управление экономикой, пожалуй, одна из самых актуальнейших и важнейших проблем текущего столетия. От того, как эффективно она будет решаться, зависит будущее страны, ее роль в мировой экономике. Системный подход является одним из современных методов, который позволяет раскрыть важность и необходимость государственного управления экономикой.

Государственное управление в целом и его составные части «государственное» и «управление» имеет множество различных смыслов и интерпретаций. Многие ученые полагают, что государственное управление имеет место в централизованной экономике, а его место в рыночной экономике занимает государственное регулирование, но при этом уточняют, что государственное регулирование применительно лишь к эффективно работающим субъектам хозяйствования, в противном случае используется термин «государственный патернализм».

Системный подход к исследованию экономики дает возможность рассмотреть её как систему, которую можно разбить на две подсистемы – управляемую и управляющую.

Под управлением следует понимать процесс целенаправленного, систематического и непрерывного воздействия управляющей подсистемы на управляемую для достижения системой поставленных целей. Такое воздействие реализуется с помощью общих функций управления, образующих замкнутый и бесконечно повторяющийся управленческий цикл (колесо менеджмента).

Эти подсистемы связаны между собой информационными потоками. Задача любого управления заключается в том, чтобы преобразовать внешнее воздействие в управляющее воздействие, с тем, чтобы на выходе объекта управления было некоторое его желаемое состояние.

Вырабатывать цели экономической системы и руководящие принципы их реализации – призвано управление.

Государственное управление имеет специфические, присущие только ему, свойства:

- субъектом государственного управления является государство в лице государственных органов власти. Поэтому целенаправленное управляющее воздействие опирается на государственную власть, подкрепляются и обеспечиваются ею;

- государственное управление распространяется на все общество;
- свойство системности придает государственному управлению определенную целеустремленность, координацию, необходимую согласованность, субординацию, рациональность и эффективность.

Рациональное и эффективное государственное управление не возможно без связанности целей, средств и результатов их реализации.

Целеполагание в управлении является самым важным процессом, так как цель в управлении представляет собой логическую модель (идеальный образ) желаемого состояния субъекта или объекта управления, которая формулируется на основе познания и учета их объективных закономерностей и организационных форм, потребностей и интересов. Цели государственного управления должны соответствовать определенным требованиям: быть объективно обусловленными и обоснованными, социально мотивированными, обеспеченными в ресурсном отношении, системно организованными.

Отказ от планирования означает отказ от целеполагания в государственном управлении, а, следовательно, и от самого управления, так как в таком случае на первое место выходят стихийные механизмы с абсолютной непредсказуемостью их последствий. Вырывая из этой цепи регулирования, утверждая, что управление присуще только социализму, политики и ученые-экономисты рискуют оставить Россию без последовательной экономической стратегии, и, как следствие, бессистемно реагировать на постоянно возникающие новые обстоятельства, что приведет к системоразрушающим связям и, как правило, к разрушению самой системы.

В 40-х годах прошлого столетия, строя экономику благоденствия, первый министр экономики, канцлер ФРГ, творец германского «экономического чуда» Людвиг Эрхард «иронизирует над теми, кто сегодня по-прежнему отождествляет рыночную экономику, основанную на принципах свободной конкуренции лишь с «безудержным мародерством эпох ранней и высшей стадии капитализма». Регулирующее плановое начало с активной ролью государства в экономической жизни, подчеркивает он, является сегодня неотъемлемой частью любой современной экономической системы. Вообще, термин «социализм» и «капитализм» в современных условиях весьма условны и не отражают всей сложности новых социально-экономических реалий»<sup>1</sup>

Исторические данные подтверждают, что роль государства в управлении хозяйственной жизнью на протяжении всей истории цивили-

<sup>1</sup> Зарицкий Б.Е. Людвиг Эрхард: секреты «экономического чуда». – М.: Издательство БЕК, 1997. – 298с. (стр.53)

лизации была значительна. Первые государственные образования с функциями управления общественной и экономической жизни сформировались уже в третьем веке до нашей эры – древний Египет, Месопотамия, Древняя Индия, Древний Китай.

По мере дальнейшего формирования в развитых странах мира основ рыночных экономических отношений началось вытеснение, как отметил П. Самуэльсон, «доиндустриальных условий» системой «свободного частного предпринимательства». В этот период резко осуждалась протекционистская система и сдерживание свободы предпринимательства, отдавалось предпочтение либеральным принципам хозяйствования в создании национального богатства в сфере материального производства. Вплоть до 30х годов XX-го столетия как «классики», так затем и «неоклассики» верили в неопровержимость положения о «laissez faire».

Мировой экономический кризис 1929-1933 годов предопределил возникновение новых проблем, связанных с активизацией государства в экономике в условиях кризиса, сопровождавшегося всеобщей безработицей. Дж. Кейнс выдвинул теорию активного вмешательства государства в экономику для обеспечения выхода ее из кризиса.

Под воздействием кризиса экономической системы 70-х годов произошла кардинальная перестройка системы государственного регулирования, сложилась новая, неоконсервативная модель регулирования. Роль государства резко возросла и поднялась на новую ступень (Японская, Шведская, Германская модели экономического развития).

В современном мире мощь государства определяется его эффективностью в социальной, экономической и научно – технической сферах деятельности. Цивилизованные государства меняют структуру своих функций. Резко снижается уровень традиционных функций и возрастает роль современных. Это дает возможность современному государству перераспределить государственные бюджеты в интересах социальной сферы в пределах 25-30% валового внутреннего продукта.

Финансовый кризис текущего времени не только обозначил, но и подтвердили важность и необходимость присутствия государства в экономике с эффективными инструментами управления.

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

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



Высокоразвитые современные государства усиливает свою экономическую функцию, практически повсеместно наблюдается сближение глобальных интересов национального государства и национального бизнеса. Создание общественных благ становится главной целью государства. Государство органично встраивается в рынок и максимизирует социальную полезность. Поэтому все чаще обсуждается вопрос эффективности государственного управления, а не присутствие государства в экономике.

В настоящее время в мировой практике существует ряд уровней критериев, которые отражают и раскрывают результаты и эффекты государственного управления.

На первый план поставлены критерии общей социальной эффективности. На их основе можно определить самую главную связанность государственного управления и общества. Готовность государственных органов управления к обеспечению динамики и гармоничности состояния и развития общества. Поэтому эффективность управления не может измеряться постановкой всё новых задач и продуцирование перманентной реформы без подведения итогов или критикой без реальных предложений. Критерии общей социальной эффективности должны отражать настоящее, а не будущее или прошедшее. Поэтому реформы должны быть направлены на создание нового уровня качества при сохранении достигнутого уровня жизни людей либо состояния воспроизводственных процессов. Именно в этом кроется коренное отличие реформ от революций и войн.

К основным показателям первого уровня критериев относят:

- уровень производительности труда;
- темпы и масштабы прироста национального богатства, исчисляемого по методике ООН;
- уровень благосостояния жизни народа в расчете на душу населения, с разбивкой доходов различных категорий и в сравнении со стандартами развитых стран;
- упорядоченность, безопасность и надежность общественных отношений.

Кроме того, существует методика Всемирного банка, по которой определяется развитие разных стран и их сравнение между собой по направлениям: картина мира, население, окружающая среда, экономика, государство и рынок, глобальные связи.

Критерии общей социальной эффективности призваны выводить государственное управление на потребности и проблемы общества и характеризовать управленческий уровень их разрешения. Они логично включают в себя не только результаты общественного производства, но и социальные последствия потребления соответствующих продуктов (материальных и духовных), не только экономические явления, но и социальные (в узком смыс-

ле слова), духовно-идеологические, психологические, политические, экологические, демографические явления, короче говоря, весь спектр явлений, отношений и процессов, необходимых для нормальной жизнедеятельности людей.<sup>2</sup>

Национальная экономика, являясь сложной системой, состоит из элементов (хозяйствующих субъектов), которые функционируют и развиваются в рамках системы, и потому их свойства подчинены свойствам системы в целом. Функционирование национальной экономической системы может быть нормальным (эффективным) лишь в случае органического и гармоничного взаимодействия всех ее элементов, несмотря на то, что каждый из них играет самостоятельную роль в реализации целей системы. Структурные преобразования в национальной экономике обуславливаются объективной необходимостью приведения их в соответствие с постоянно изменяющимися потребностями человека, требованиями научно-технического прогресса, связями национальной экономики в суперсистеме мирового хозяйства, ресурсными возможностями.

Но не все рыночные процессы и явления, вызывающие структурные изменения в экономике, играют положительную, роль с точки зрения интересов общества. Поэтому совокупность методов государственного воздействия не просто должна сосуществовать с факторами рыночной самонастройки пропорций и структурных связей, а своими элементами усиливать позитивные и сдерживать негативные действия рыночных рычагов структурной трансформации.

Формируя свою экономическую функцию, государство определяет свой объект управления – экономику.

В России Правительство, являясь субъектом управления национальной экономики, в период реформ отказалось от принятия решений по устойчивому функционированию своего объекта (национальной экономики), смешивая понятия экономической системы и ее элементов (хозяйствующих субъектов). Поэтому национальная экономическая система в период реформирования лишилась одной из основных её подсистем – субъекта управления, который является гомеостатическим механизмом, предназначенным для саморегулирования и выведения системы на определенную траекторию. Именно субъект управления формирует, реализует управляющее воздействие и отвечает за его последствия, обеспечивает адаптацию системы к новым условиям. Отказ субъекта от выполнения своих функций управления привели к тому, что изменения в системе проходили неорганизованно очень быстро, стремительно, с резкими нарушениями её устойчивости, с изменениями её параметров в десятки раз, что позволило взорвать её изнутри.

---

<sup>2</sup> Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. Курс лекций. Изд.2-е, дополн.- М.: Омега-Л, 2004г.-584с. (стр.483)

Многие ученые приходят к выводу, что если бы в рамках реформирования не стояла сверхзадача разрушение экономической системы СССР (её трансформация), то реформа обеспечила бы адаптацию системы и усилила её компенсационные возможности. Ссылаясь на саморегуляцию рынка, и взяв курс вначале на либерализацию цен, а затем на быструю и масштабную приватизацию, российские реформаторы разрушили экономические связи и, таким образом, изменили экономическую среду. Такие изменения незамедлительно проявилось в резком снижении национальной, экономической и продовольственной безопасности. Доктор экономических наук В. Чабанов отмечает, что «По оценкам ООН, к 1990 году, имея всего 6% жителей Земли, СССР производил от 13 до 16% мирового продовольствия. В результате по качеству питания населения он занимал устойчивое 7-е место в мире, опустившись до 40 –го места к 1996г. после реализации «сверхпрогрессивных реформ». Социальная защита людей в СССР до сих пор не имеет себе равных. По уровню образования, культуры, науки страна занимала самые передовые позиции. Успешно претворялись в жизнь программы строительства жилья, медицинских, культурных учреждений, возведения дорог, подъем различных отраслей хозяйства. Поэтому острейшая необходимость перестройки была вызвана искусственно. Разумеется, было немало и недостатков, но разве следует губить государство всего лишь оттого, что оно не идеально».<sup>3</sup>

Если рассмотреть фактические данные итогов первых за первые пять лет реформ, то за это время ни разу не произошел подъем производства. Структурная перестройка не состоялась. Более того, если в советское время экспорт машин и оборудования достигал 15-20% в общем объеме, то сейчас 5-6%, но доля сырьевых ресурсов выросла с 40 до 60%. Бюджетные расходы на народное хозяйство уменьшились в силу нехватки денег у государства, но не переключились на социальный сектор. Пенсионный фонд имел задолженность в 15 трлн. руб. на конец 1996г. Исполнение федерального бюджета в том же периоде по доходам на уровне 60%. Советские гиганты индустрии стали дробить на «карликовые» частные предприятия, что привело к разрушению их единых технологических цепочек и к фактическому уничтожению.

Государство всю ответственность за результаты реформы возложило на население. Многие ученые полагают, что задача подъема страны и совершенствования её экономики перед нашей реформой не стояла изначально. «Известно свыше десятка программ реформирования российской экономики и её денежной системы, подготовленных серьёзными отечественными и зарубежными учёными-экономистами и представленными ими в правительство.

---

<sup>3</sup> Чабанов В.Е. Экономика XXI века, или Третий путь развития. – СПб.: БХВ-Петербург, 2007. -736с.: ил. (170)

В планах подробно анализировались требуемые мероприятия и возможные их последствия. Изучались болевые точки страны и способы их выздоровления, исключался массовый обвал производства и существенное падение жизненного уровня населения, просчитывались пути последующего роста всех экономических показателей государства. Не допускалось уничтожение достижений социалистической экономики.

Но, тем не менее, для реализации без всякого обсуждения была выбрана именно та программа, которая была, по общему мнению, самой рискованной и слабой, а именно «шоковая терапия».<sup>4</sup>

Отказ России от государственного управления экономикой и, как следствие, от управления процессом формирования оптимальной её структуры, во время осуществления структурных преобразований, привел ее к глубокому социально – экономическому кризису и обесценению физического и человеческого капиталов.

Американский исследователь А. Линч, оценивая природно-ресурсный потенциал России «специфические российские аспекты экономической географии, такие как суровость климата, расстояния (включая непропорциональное размещение населения относительно ресурсов), преобладание затратного сухопутного транспорта над дешевым морским, которые делают издержки производства в России кратно превышающими мировые», вышел на неожиданное для западных коллег заключение об объективной потребности участия государства в экономической жизни России. А. Линч приходит к выводам, которые «звучали бы абсолютной крамолой» ещё 10 лет назад: «даже эффективная и некоррумпированная экономика России не смогла бы преуспеть в строго либеральных условиях без государственных структур и государственной политики, направленной на компенсацию того ущерба, который причиняет России её «экономическая география». Более того, «государство должно играть центральную роль в экономическом развитии России». Провал либеральных реформ в России опроверг утверждение их апологетов, что «рынки быстро займут место, освобожденное государством». Среди апологетов рынка более нет единого мнения о всемогуществе рыночных механизмов.<sup>5</sup>

Высокие темпы развития экономики за период 2003-2008г позволили в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года рассматривать Россию в статусе мощной экономической державы».<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Чабанов В.Е. Экономика XXI века, или Третий путь развития. – СПб.: БХВ-Петербург, 2007. -736с.: ил. (171)

<sup>5</sup> Афанасенко И.Д. Есть ли будущее у русской цивилизации? – СПб.: Питер, 2007.- 384с.: ил. (стр.173)

<sup>6</sup> Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (р.2). Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N1662-р

Однако такое утверждение не подтверждается иными показателями. Так в настоящее время Российская Федерация не входит в число лидеров экономического и социального развития, находясь далеко за 50-м местом по индексам конкурентоспособности роста и бизнеса, технологического развития, государственных институтов, макроэкономической ситуации, человеческого и устойчивого развития. Все это подтверждает субъективизм и непрофессионализм государственного управления.

В силу трансформации экономической системы в России проблема государственного управления переросла в проблему государственного управления формированием эффективной структуры экономики и ее отраслей. Снижение объемов производства, рост инфляции, безработицы и многие другие проблемы, возникшие за очень короткий период времени, требуют быстрого реагирования властей всех уровней, требуют принятия государством мер, которые позволят получить не сиюминутные выгоды, а вывести страну на качественно новый этап развития. Это возможно при эффективном государственном управлении экономической системой и формированием оптимальной её структуры.

Доктор экономических наук Бороздин Ю.В. утверждает, что государство не может равнодушно взирать на то, как Россия превращается в сырьевой придаток Запада, безнадежно отставая в своем экономическом развитии, теряя те многочисленные достижения в сфере производства, науки, образования, культуры, которыми по праву гордились поколения советских людей и которые были безжалостно уничтожены реформаторами в 90-е годы прошлого века и первые годы нынешнего.

Эти выводы подтверждаются Концепцией долгосрочного социально-экономического развития, в которой указано, что «Обозначились новые внутренние ограничения роста, обусловленные недостаточным развитием транспортной и энергетической инфраструктуры и дефицитом квалифицированных инженерных и рабочих кадров. При сохранении сложившихся тенденций действие данного фактора может привести к резкому замедлению темпов экономического роста.

Действие структурных ограничений усиливается нерешенностью ряда социальных и институциональных проблем, важнейшими из которых являются следующие:

высокий уровень социального неравенства и региональной дифференциации;

высокие риски ведения предпринимательской деятельности в России, в том числе в связи с наличием коррупции, излишними административными барьерами, недостаточным уровнем защиты прав собственности, непрозрачностью системы земельных отношений, низкой корпоративной культурой;

слабое развитие форм самоорганизации и саморегулирования бизнеса и общества, низкий уровень доверия в сочетании с низким уровнем эффективности государственного управления;

низкий уровень конкуренции на ряде рынков, не создающий для предприятий стимулов к повышению производительности труда;

недостаточный уровень развития национальной инновационной системы, координации образования, науки и бизнеса».<sup>78</sup>

Хочется верить, что новые внутренние ограничения роста и вызовы предстоящего долгосрочного периода, к которым относят структурную перестройку мирового хозяйства, усиление глобальной конкуренции, охватывающей не только традиционные рынки товаров, капиталов, технологий и рабочей силы, но и системы национального управления, позволят правительству России, на конец, обозначить важность формирования оптимальной структуры национальной экономики, и структуру экономики считать важным и неотъемлемым объектом государственного управления.

---

<sup>7</sup> Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (р.2) Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N1662-р

## УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Чечурина М. Н.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра международных экономических отношений, [chечurina@mstu.edu.ru](mailto:chечurina@mstu.edu.ru)*)

**Аннотация.** В докладе проанализировано применение инновационных технологий управления, включающих инструментальные средства менеджмента: структуры, процессы и методы, на макро- (международные и страновые уровни), мезоуровне (территория) и микроуровне (организация, предприятие).

Из всех видов инноваций управленческие нововведения меньше всего привлекали внимание ученых, они никогда не изучались на постоянной основе. Технические, технологические инновации дают ощутимые, а часто и измеримые конкурентные преимущества объекту управления. Эффект, который дает совершенствование управления через введение новшеств, не так заметен, зачастую неизмерим. Но обычно не оценивается то, что именно обновленная система управления делает возможным реализацию технологических инноваций, что именно управленческие инновации обеспечивают эффективный переход от исходного состояния системы в желаемое. Управленческие инновации – это успешные нововведения в сфере управленческой деятельности.

Потребность в управленческих инновациях, как на уровне общества, так и на уровне организации возникает в случае наличия проблем двух типов.

Во-первых, проблема недостижения цели, падения управляемости (рост организации, уровней управления, задержка в принятии и реализации управленческих решений).

Источником возникновения этого типа проблем являются противоречия между:

- новыми технологиями производства и устаревшими методами, процессами и структурами управления, т.е. управленческой технологией;
- поставленными целями и нехваткой или наличием несоответствующих ресурсов (человеческих, сырьевых, финансовых, временных, информационных и т.п.);
- поставленными целями и нерациональной системой организации их достижения (процедуры принятия решений, распределение полномочий и ответственность руководителей, управление персоналом и т.п.).

Во-вторых, проблема неиспользования возможностей системы по эффективному функционированию на основе имеющегося инновационного потенциала.

Управленческие инновации в этом случае направлены на повышение конкурентоспособности (страны, фирмы, товара); повышение финансовой устойчивости функционирования, увеличение капитализации компании и т.п. Управленческие инновации позволяют решать задачи, которые ранее вообще не решались в системе управления. Например, оценивать конечный результат труда управленцев и их вклад в результаты работы организации для установления соответствующей оплаты труда.

В соответствии с уровнем (масштабом) управления: макроуровнем (международный и страновой), мезоуровнем (территориальный) и микроуровнем (организация, предприятие) используются различные управленческие инновации. На каждом уровне управления с целью синергетического эффекта целесообразно использовать различные технологии управления как способы достижения целей системы, которые включают инструментальные средства менеджмента: структуры, процессы и методы.

На основании проведенного автором исследования по анализу зарубежного и отечественного опыта применения управленческих инноваций были выявлены наиболее значимые из них, сгруппированные в структуры, процессы и методы

Структуры представлены в 4-х подразделах:

- инфраструктуры инновационного процесса;
- организационные структуры;
- оргструктуры управления;
- территориально-отраслевые структуры.

Наиболее многочисленны процессы, сгруппированные в три подраздела:

- инновационные стратегии;
- маркетинговое управление;
- мотивационные процессы.

Методы как способы управленческого воздействия можно подразделить на:

- административные;
- экономические;
- социальные;
- психологические или их сочетание.

На рис. 1 представлены инновационные структуры, процессы и методы, целесообразные к применению на каждом уровне управления.

Важным является порядок выбора инновационных управленческих инструментов. Несомненно, начинать выбор необходимо со стратегии, затем – структуры (так как структура следует стратегии), затем остальные составляющие процессов и методы.



На с. 2 представлены блок-схема процесса инновационного управления объектом.

### **Портфель управленческих инноваций**

#### **I. СТРУКТУРЫ.**

##### **1. Инфраструктуры инновационного процесса:**

- технопарки;
- технополисы;
- информационно-технологические центры (ИТЦ);
- информационно-производственные комплексы (ИПК);
- наукограды;
- бизнес-инкубаторы;
- кластеры.

##### **2. Организационные структуры:**

- транснациональные компании (ТНК);
- картели;
- тресты;
- синдикаты;
- концерны;
- международные стратегические альянсы (МСА);
- мультитранспортные конгломераты;
- консорциумы;
- трансграничные кластеры;
- финансово-промышленные группы;
- научно-технические альянсы;
- государственно-частное партнерство (сеть частных и государственных предприятий);
- госкорпорации;
- промышленные кластеры;
- глобально-интегрированная компания.

##### **3. Оргструктуры управления:**

- матричные;
- дивизиональные;
- гибкие;
- холдинги;
- сетевые организации;
- уплощенные структуры;
- эдхократические.

##### **4. Территориально-отраслевое управление:**

- территориальные округа;
- федеральные округа;
- местное самоуправление;
- территориальные кластеры.

## II. ПРОЦЕССЫ.

### 1. Маркетинговое управление:

- электронная коммерция;
- сетевой маркетинг;
- SCM – интегрированная цепь поставок;
- GRM – система управления взаимодействием с клиентами;
- сегментация потребителей;
- бенчмаркинг;
- производство и НИР на заказ (дестандартизация);
- просьюмеризм (потребители – сопроизводители);
- судьюсеризм (поставщик – сопроизводитель);
- QFD (развертывание функции качества) – перенесение потребностей потребителей на продукцию.

### 2. Инновационные стратегии:

- модель Мак-Кинси (7S) – развитие организации;
- реинжиниринг (процессное управление);
- нелинейные стратегии;
- диверсификация;
- сценарное планирование;
- слияния и поглощения;
- кайзен (кайрио) – непрерывное совершенствование;
- специализация и кооперирование;
- портфельное управление;
- аутсорсинг;
- управление по целям;
- управление по результатам;
- управление знаниями;
- управление качеством (шесть сигм);
- гибридная стратегия (конкуренция и сотрудничество);
- многоуровневое управление (переход от административных к мотивационным методам управления);
- внутренние венчуры;
- пространственное планирование.

### 3. Мотивационные процессы (управление персоналом):

- горизонтальная карьера;
- участие персонала в прибылях;
- мотивация свободным режимом (временем);
- многопрофильные команды;
- корпоративная (организационная) культура;
- мотивации по теории X, Y, Z;
- дистанционное обучение;
- аутстаффинг;
- участие персонала в управлении;
- стиль управления.

<i>Уровни управления</i>			
Международные	ТНК, МСА, картели, холдинги, мультитранспортные конгломераты, глобально-интегрированные компании, сетевые организации	Слияния и поглощения, гибридная стратегия (конкуренция и сотрудничество)	Административно-экономические
Страновые	Промышленные кластеры, концерны ФПГ, Государственно-частное партнерств, госкорпорации	Централизация – децентрализация, Управление знаниями Нелинейные стратегии Специализация и кооперирование	Административные Социально-экономические
Территориальные	Технопарки Технополисы ИТЦ ИТК Бизнес-инкубаторы	Сценарное планирование Пространственное планирование Управление по целям Управление по результатам	Административные Социально-экономические
Предприятия (организации)	Матричные Дивизиональные Уплощенные Эдхократические	Диверсификация, маркетинговое управление (10 позиций) мотивационное управление (10 позиций), реинжиниринг, аутсорсинг, управление качеством (6 сигм), портфельное управление, внутренние венчуры, модель Мак-Кинзи (7S), Кайзен (Кайрио)	Административные Социально-экономические Психологические
	Структуры	Процессы	Методы

Рис. 1. Управленческие инновации на разных уровнях управления

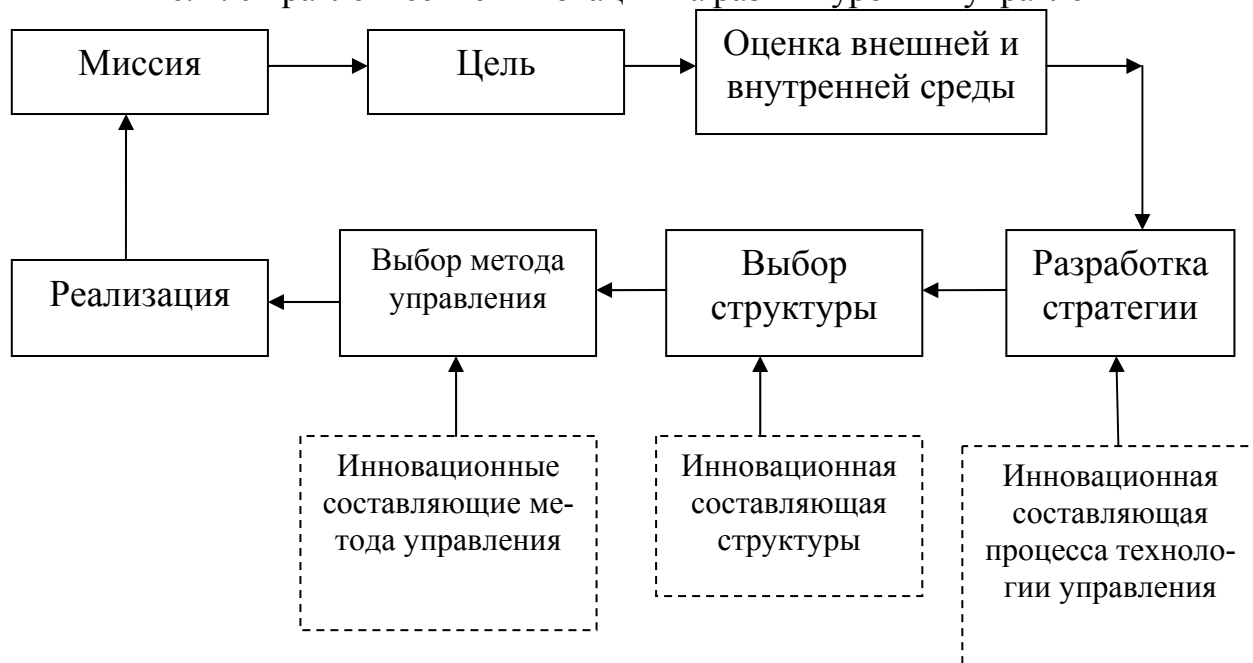


Рис. 2. Блок-схема инновационного управления объектом

Таким образом, при инновационном управлении объектом используются различные составляющие технологии управления (структуры, процессы, методы).

Отметим, что на разных уровнях управления целесообразны различные управленческие инновации. Однако имеются и общие для различных уровней управления инновации: некоторые методы или структуры (кластеры), а также процессы (например, управление по целям или результатам может использоваться на всех уровнях управления).

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ ПРИМОРСКОГО ТИПА

Столбов А. Г. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: sangrigo@bk.ru)

**Аннотация.** The article discusses theoretical categories of regional economy, the concept of region seaboard type and the value of the sea activities for the development of national economy

Лауреат Нобелевской премии Р.Г. Коуз пишет: «Развивая теорию, экономисты часто уклонялись от исследования основ, на которых она воздвигалась. Но такое исследование существенно не только для предотвращения ложных толкований и ненужных споров, возникающих при недостаточном знании исходных установок теории, но также в силу крайней значимости для экономической теории разумного суждения при выборе между соперничающими наборами теоретических предпосылок» [1, с. 33].

Для региональной экономики такой исходной предпосылкой, основополагающей категорией является понятие региона. Классик теории региональной экономики академик А. Г. Гранберг дает следующее известное определение: «*Регион* – это определенная территория, отличающаяся от других территорий по ряду признаков и обладающая некоторой целостностью, взаимосвязанностью составляющих её элементов» [2, с. 16]. При этом следует иметь в виду, что целостность системы заключается не в ее замкнутости, которая относительна, не в изолированности, которая невозможна для экономических систем, а прежде всего, в относительной завершенности связей, в единстве и однородности характеристик ее элементов.

Понятие региона является весьма абстрактным («регион вообще») и предполагает, что его конкретизация и содержательная интерпретация осуществляются при выделении *определенных типов* регионов. Итак, регион – понятие типологическое. Невозможно дать однозначную трактовку понятия «регион». Регионы выделяются из территории в соответствии с определенными целями и задачами [2]. Причём синонимом понятия «регион» является термин «район», хотя эти термины всё больше приобретают вполне конкретное, различное применение.

Как нетрудно догадаться, здесь имеются в виду не только экономические, но и географические регионы (в географии чаще говорят районы), выделенные, например, по природно-климатическим признакам. Первоначально именно географическая наука стала выделять по природно-географическим признакам отдельные территории. Впоследствии экономическая география по совокупности признаков, основными из которых были экономические показатели хозяйственных связей между предпри-

иями и уровня экономического освоения территории, разделила страну на экономические районы. Территория России сейчас разделена на 11 экономических районов (отдельно выделяется Калининградская область).

В настоящее время, в связи с развитием теории пространственной экономики, исследователи оперируют термином *геотория*, объединяющим понятия территория, акватория и аэротория. Однако это не означает отождествления территории и акватории, тем более – аэротории. Это означает расширение размерности понятия географического и экономического пространства. Кроме того, в пределах акватории по определённым признакам также могут выделяться отдельные районы: районы рыбного промысла, районы плавания транспортных судов, районы освоения ресурсов континентального шельфа, зоны территориальных вод, морские исключительные экономические зоны, большие морские экологические системы и т.п. Но это не означает, что эти районы являются социально-экономическими регионами.

Тем не менее, все типы регионов в той или иной степени при решении конкретных задач могут быть объектом исследования региональной экономики. Надо только правильно выбирать признак выделения региона для решения той или иной задачи. Как говорит Ж. Лабасс, регион надо распознать, а не изобретать.

При решении социальных и экономических задач по развитию определённой территории объектом исследования региональной экономики являются регионы как территориальные социально-экономические системы (ТСЭС). Методология их выделения основана на тех же общих принципах: наличие отличительных признаков и целостности как системы. Однако социально-экономический регион (ТСЭС) имеет определённую структуру. Основными структурными компонентами региона как ТСЭС являются: территория, население и хозяйство (в более узком смысле – экономика). Преобразуя ресурсы территории, население формирует целостное экономическое пространство региона.

Методологический подход к выделению региона развивает в своем исследовании Ж. Будевиль [4], добавив ещё один признак целостности. Регион у Ж.Будевилья рассматривается и выделяется с трех точек зрения. Во-первых, регион представляет собой более или менее однородную территорию. Отдельные составные элементы этой территории, таксоны, имеют примерно одинаковые характеристики или отличительные признаки. Как считает Ж. Будевиль, это наиболее классическое и в то же время самое простое определение региона. Во-вторых, регион представляет собой систему взаимосвязей между центром и окружающей территорией. В соответствии с теорией полюсов роста Ф. Перру регион в этом случае называют «поляризованным пространством». В отечественной литературе такой регион называют «узловым». В-третьих, регион представляет собой террито-

рию, в отношении которой принимаются определенные решения, планы, программы для осуществления мер по преобразованию этой территории, расширению или установлению новых связей. Это могут быть планы местной администрации или центрального правительства, принимающих различные решения для достижения определенных экономических целей. В этом случае Ж. Будевиль использует название регион-план или программный регион.

По сути, это дополнительный, *институциональный* признак целостности, который в настоящее время приобретает всё большее значение в региональной экономике. Дело в том, что ранее «регион не рассматривался как субъект экономических отношений, носитель особых экономических интересов» (2, с.83). В настоящее время в региональной экономике развиваются новые парадигмы и концепции региона, в которых учитывается роль институционального фактора. Это обусловливается проявившейся в настоящее время тенденцией усиления хозяйственной самостоятельности субъектов федерации. Появление и развитие этой тенденции объясняется влиянием рыночных реформ и расширением полномочий субъектов федерации, стремлением отдельных территорий к суверенизации.

В процессе развития каждого региона региональные органы управления предпринимают меры, которые способствуют повышению уровня целостности (регион-план по Ж. Будевилью), т. е. регион является развивающейся территорией. Большую роль в этом процессе играют границы региона, поскольку именно они определяют пределы территории, на которую распространяются экономические и административные меры регулирования и управления. Можно сказать, что границы играют *каталитическую* роль в социально-экономическом развитии региона. При этом заметим, что при рассмотрении границ региона речь идет лишь о территориальных границах, прилегающая акватория остается за границами регионов, хотя акватория в пределах международно-правовых норм является источником природных ресурсов.

В типологии регионов приморские регионы или регионы приморского типа занимают особое положение, так как в отличие от всех других регионов они имеют прямой, свободный доступ к морским ресурсам. Тем не менее, это тоже ТСЭС – территориальная социально-экономическая система, которая включает полную совокупность элементов производственного процесса и социально-экономических отношений между ними. С учетом основного отличительного признака такого региона следует рассматривать *региональные социально-экономические системы приморского типа*.

Морское пространство России по географическим принципам разграничено на пять морских зон: 1. Черное и Азовское моря (приморские субъекты федерации – Краснодарский край и Ростовская обл.). 2. Бал-

тийское море (Ленинградская и Калининградская обл.). 3. Баренцево и Белое моря (Мурманская и Архангельская обл., Карелия и Ненецкий автономный округ). 4. Каспийское море (Астраханская обл., Калмыкия, Дагестан). 5. Дальневосточные моря (Приморский и Хабаровский края, Сахалинская, Камчатская и Магаданская обл.).

Наличие акваториальной, проще – морской составляющей, усложняет как внутрирегиональные, так и межрегиональные связи. Приморские регионы характеризуются более сложной структурой институционального пространства. Здесь действуют не только национальные нормативно-правовые акты, но и нормы международного права.

Развитие хозяйства приморского региона необходимо рассматривать как развитие морехозяйственного или акваториального производственного комплекса.

В связи с этим необходимо обратить внимание на то, как всё более важную роль в процессе глобализации играет хозяйственная деятельность в Мировом океане. Расширяющийся процесс освоения ресурсов и пространства Мирового океана носит глобальный характер. Если в прошлом веке морехозяйственной деятельностью занимались лишь приморские государства, то в настоящее время интерес к природным ресурсам морей и океанов проявляют абсолютно *все государства*. Это показала работа «Всемирной независимой комиссии по океанам». Поэтому Мировой океан в условиях глобализации превращается в существенный фактор геополитики. Поэтому логичным является усиление влияния морехозяйственной деятельности на развитие регионов приморского типа.

На Европейском Севере под влиянием активизации морехозяйственной деятельности в акватории Баренцева, Карского и Белого морей в ближайшее время мы ожидаем ускорение темпов социально-экономического развития таких приморских регионов как Мурманская, Архангельская области и Республика Карелия. Доступ к морским ресурсам является сравнительным преимуществом приморских регионов. Реализация сравнительных преимуществ, превращение их в конкурентные преимущества региональной экономики осуществляются прежде всего через структурно-территориальную политику. Основным направлением структурной трансформации экономики приморских регионов является активизация процессов формирования морехозяйственного комплекса для создания конкурентоспособных на мировых рынках производств и предприятий. Эти процессы должны сопровождаться углублением региональной специализации путем создания новых производств на базе имеющихся богатых морских природных ресурсов.

Морехозяйственный комплекс включает различные виды деятельности на море. Группы предприятий формируют отраслевые комплексы: нефтегазодобывающий, рыбопромысловый, транспортный, оборонный, природоохранный, рекреационный. Особо следует подчеркнуть, – как от-



мечает С.Б. Савельева [3, с. 75], – нельзя считать морехозяйственный комплекс лишь ресурсодобывающим подразделением регионального хозяйства. Самое главное качество морехозяйственного комплекса как подсистемы приморского региона заключается в том, что он оказывает *эмерджентное* воздействие на региональную экономику. Морехозяйственный комплекс оказывает не только интегративный и мультипликативный эффект на хозяйство региона, но и порождает новые потребности, новые производства и новые предприятия. Это радикальным образом может повысить конкурентоспособность экономики приморских регионов.

Морехозяйственная деятельность, ввиду её сложности и высокого уровня инженерно-технологической оснащённости, должна стать основой инновационного развития регионов приморского типа, а также производственно-экономической базой для формирования регионального морского кластера на Северо-западе России. Это позволит повысить экономическую эффективность использования морских природных ресурсов и конкурентоспособность национальной экономики в условиях развивающейся глобализации.

#### **Список литературы:**

1. Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999.- 534 с.
2. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов.– М.: ГУ ВШЭ, 2004.– 495 с.
3. Савельева С. Б. Региональный морехозяйственный комплекс в Европейской Арктике: методология организации и стратегия развития. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.- 147 с.
4. Boudeville J. R. Aménagement du territoire et polarisation.– Paris.: Ed. M. Th. Genin, 1972.

**СЕКЦИИ, ПРОВЕДЁННЫЕ НА БАЗЕ  
МУРМАНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА**

**ИННОВАЦИОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХ-  
НОЛОГИИ И СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕ-  
СТВА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ЭКО-  
НОМИКЕ**

## **ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС НА БАЗЕ МОДУЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ ОЦЕНИВАНИЯ УЧЕБНЫХ ДОСТИЖЕНИЙ**

**Васюкевич В. В.** (*г. Мурманск, Мурманский государственный педагогический университет, отдел образовательных технологий, кафедра безопасности жизнедеятельности и основ медицинских знаний, vvv372@inbox.ru*)

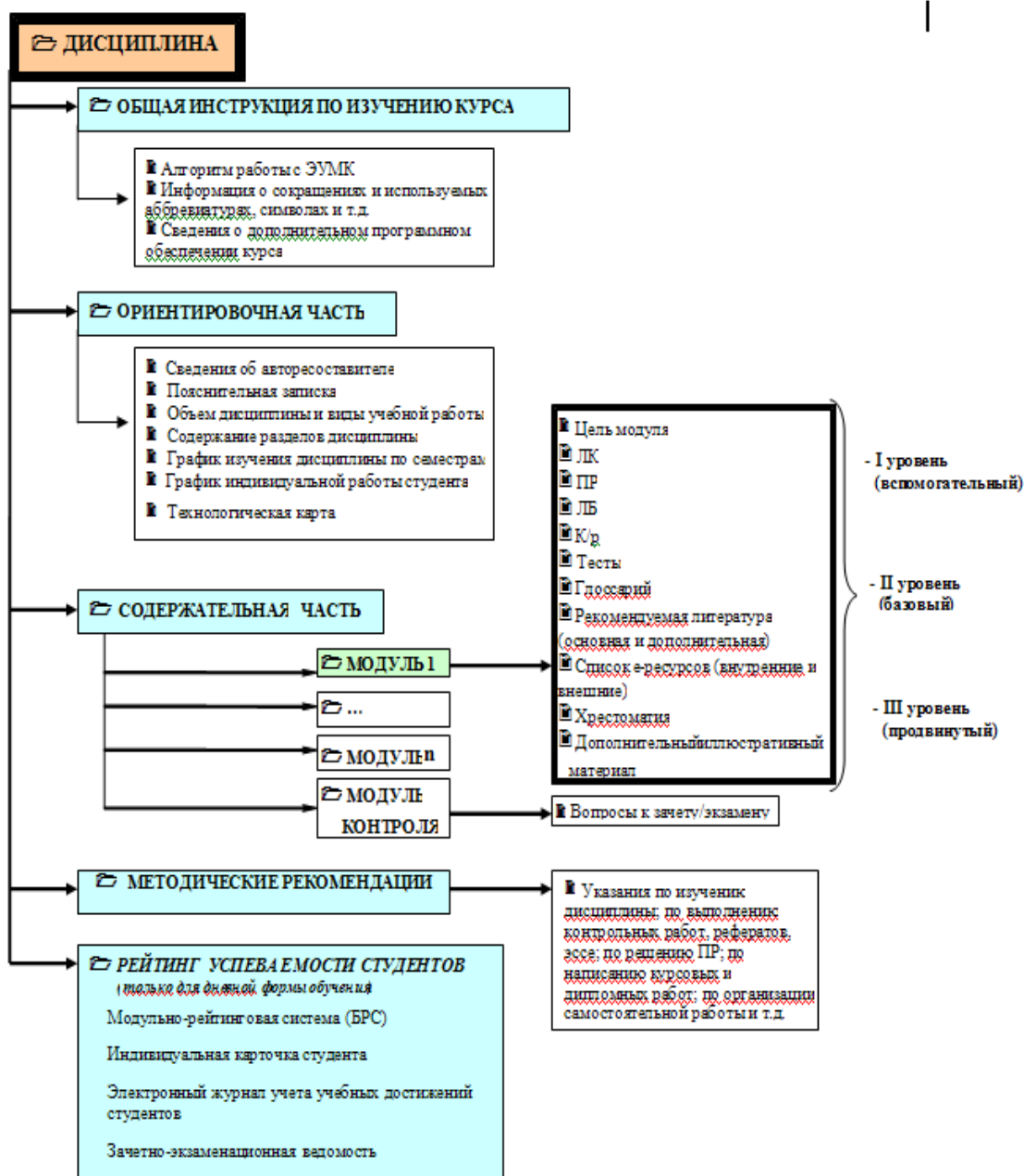
**Аннотация:** The article is devoted to the issue of creation of electronic educational and methodic complexes in higher institutions on the basis of module-rating technology of teaching. The article deals with the notions of electronic educational and methodic complex, module-rating evaluation system.

Различные стороны глобализации мирового сообщества (научная, технологическая, экономическая, культурная и образовательная) оказали весьма значительное влияние на развитие разнообразных образовательных новшеств с использованием информационных и коммуникационных технологий, таких как дистанционное обучение и виртуальные университеты. На современном этапе развития высшего образования в рамках инновационной деятельности происходит совершенствование не только учебного процесса, но и учебно-методической базы, включающей использование электронных учебно-методических комплексов на базе модульно-рейтинговой системы оценивания учебных достижений студентов (ЭУМК на базе МРСО).

*Электронный учебно-методический комплекс на базе модульно-рейтинговой системы* - это совокупность структурных элементов (инструктивный, концептуальный, содержательный, методический, контрольно-оценочный) и средств комплексного воздействия на обучающихся, направленных на осуществление информационной деятельности, информационного взаимодействия, автоматизацию учебно-методических материалов и контроля учебных достижений студентов, реализованную в виде информационного ресурса образовательного назначения, используемого в распределенном доступе для формирования знаний, умений и навыков студентов по учебной дисциплине (рис. 1).

Являясь современным средством учебного назначения для обучающихся, ЭУМК на базе МРСО позволяет: оказывать помощь студентам в изучении и систематизации теоретических знаний; формировать практические умения, совершенствовать имеющиеся навыки; рационально сочетать различные технологии обучения; представлять изучаемый материал различными способами (текст, графика, аудио, видео, анимация); контролировать качество обучения (как самому студенту, так и преподавателю); эффективно управлять самостоятельной работой сту-

дентов по овладению учебным материалом; реализовывать индивидуальный подход; управлять познавательной деятельностью студентов при реализации основных образовательных программ высшего профессионального образования с использованием дистанционных образовательных технологий; дает возможность студенту изучать предмет в любое время и в любом удобном месте (1).



Модель электронного учебно-методического комплекса на базе модульно-рейтинговой системы оценивания учебных достижений

Рис 1.

Отечественная и зарубежная практика показывает перспективность использования модульной технологии обучения (2). Технология модульного обучения характеризуется алгоритмизацией учебной деятельности, опережающим изучением теоретического материала, завершенностью и согласованностью циклов познания и других циклов деятельности. Особенности модульного обучения в отечественной и зарубежной практике рассматриваются в трудах: Б.Т. Лихачева, В.П. Беспалько, И.П. Волкова, В.М. Шепель, М. Чошанова, В.М. Монахова, М.В. Кларина, Д.Г. Левитеса, Г.К. Селевко, П. Юцявичене, П.И. Третьяковой, С. Я. Батышева и др.

Возможность применения модульной технологии в рамках создания ЭУМК по дисциплине позволяет обеспечить гибкость и доступность изучаемого материала, эффективность, мобильность, широкий охват технических и информационных средств.

Наряду с модульной технологией обучения в процессе разработки электронных учебно-методических комплексов предусматривается использование балльно-рейтинговой системы оценивания учебных достижений студентов. Вопросы использования рейтинга в образовательной практике освещены в работах Л.И. Вареновой, Н.А. Васильевой, О.В. Вязовой, Е.С. Гиматова, В.Ж. Куклина, Г.В. Лаврентьева, Н.Б. Лаврентьевой, В.П. Мизинцева, В.Г. Наводникова, В.Н. Нуждина, М.Н. Пиганова, Ю.В. Попова и др.

Балльно-рейтинговая система оценивания учебных достижений используется для оценки качества подготовки специалистов и отвечает требованиям Болонской декларации, в которой развитие европейского сотрудничества в области контроля качества полученных знаний направлено на использование системы ясных и сопоставимых оценок, критериев и методологии. Данная система представляет собой комплекс мероприятий, обеспечивающих проверку качества учебной работы студентов при освоении ими основных образовательных программ в соответствии с общеевропейскими требованиями, повышающих мотивацию студентов к освоению профессиональных образовательных программ на базе более высокой дифференциации оценки результатов их учебной работы, и по итогам кумулятивной оценки учебных достижений студентов, обеспечивающих возможность их ранжирования. Балльно-рейтинговая система учитывает всю активную деятельность студентов, связанную с приобретением знаний, умений, навыков (3). При подсчете баллов учитываются такие компоненты как: посещаемость, активность студентов на практических и лабораторных занятиях, выполнение тестовых и контрольных заданий, самостоятельная работа студента.

При объединении модульной технологии обучения и балльно-рейтинговой системы оценки знаний можно говорить о модульно-рейтинговой системе оценивания учебных достижений студента, подразумевающей освоение дисциплины по модулям и оценивание каждого модуля в баллах с помощью контрольных мероприятий.

ЭУМК на базе МРСО помогает студенту организовать собственную самостоятельную работу. При этом студент учится целеполаганию, самопланированию, самоорганизации, прогнозированию перспектив дальнейшего обучения, самоконтролю и самооценке. Такой подход к обучению в полной мере способствует формированию у студентов навыков самообразования.

К достоинствам ЭУМК на базе МРСО можно отнести: четкую структуру курса, упорядоченность, возможность отслеживания связей между элементами, наглядность, осознание перспективы, индивидуальный подход к обучению, гибкость представления информации, развитие продуктивного мышления, многофункциональность, возможность самоконтроля и самооценки, активизация познавательной деятельности, комплексность, ориентация на перспективу продвижения, накопительный принцип оценивания работы студента, формирование самостоятельности, тренировку в выборе и ответственность за него, формирование субъектной позиции в учебной деятельности.

Наряду с вышеперечисленными достоинствами ЭУМК на базе МРСО с учетом развития информационных и коммуникационных технологий обучения можно выделить еще одно его преимущество - возможность студентов обучаться опосредованно, т.е. на удаленном расстоянии друг от друга, при этом, имея возможность доступа к широкополосному Интернету, получать консультации преподавателей и отчитываться по изученным модулям.

Структурированные ЭУМК на базе МРСО могут размещаться в локальной университетской сети, в сети Интернет, на электронных носителях, что позволяет в полной мере обеспечить студента необходимой информацией по дисциплине, при этом своевременно сдавать зачеты по изученным модулям, пользуясь технологиями дистанционного обучения. Таким образом, охватывая основные этапы педагогического процесса, ЭУМК на базе МРСО является актуальным средством в познавательном процессе и позволяет: сообщать учебную информацию; закреплять и совершенствовать знания, умения; использовать информационные и коммуникационные технологии; обеспечивать объективный контроль.

### **Список литературы:**

1. Васюкевич, В.В. Электронный учебно-методический комплекс на основе современной модульно-рейтинговой технологии обучения [Текст] (статья) / В.В. Васюкевич // Известия Российского государственного педагогического института им. А.И. Герцена №34 (74): Аспирантские тетради. Ч.II (педагогика, психология, теория и методика обучения): Научный журнал. - СПб. - 2008, 312 с. - С. 87-92

2. Васюкевич, В.В. Модульно-рейтинговая технология обучения в рамках электронного учебно-методического [Текст] (статья) / В.В. Васюкевич // Молодая наука Заполярья: идеи, новации, перспективы: Сборник научных статей студентов и аспирантов / Отв.ред. и сост. О.Н. Богоевская. - Мурманск: МНПУ, 2008. - 249с., С. 56-61

3. Васюкевич, В.В. «Педагогические практики» [Электронный ресурс] (статья) / В.В. Васюкевич, Т.Д. Барышева, Н.В. Ваганова, Д. Гунин, М. Огий, М. Богданов // Отраслевой фонд алгоритмов и программ Госкоорцентра Федерального агентства по образованию, свидетельство об отраслевой регистрации разработки № 11332, 12.09.2008. - Москва: ВНИТЦ, 2008. гос. регист. в «Национальном информационном фонде неопубликованных документов». - Москва: ВНИТЦ, 2008. - № 50200801816 от 02.09.08.



ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ  
ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ И  
КОМПЛЕКСАМИ

## ГЕНЕЗИС ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИКОЙ ПРОМЫШЛЕННОГО РЫБОЛОВСТВА

Авдеева Е. Н. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра информационных систем и прикладной математики, e-mail: elenaavdeeva@yandex.ru)

Мировой опыт экономического развития предприятий свидетельствует о необходимости осуществления политики постоянного совершенствования структур управления производством, что способствует активизации деятельности предприятий. Анализ промышленной политики в управлении экономикой промышленного рыболовства будет включать в нашем исследовании три основных момента: преобразования управления на уровне управления отраслью, влияние реформ на концептуальные подходы к промышленной политике и некоторые моменты ее современной реализации.

Организационная структура управления многоотраслевым рыбохозяйственным комплексом строится на нескольких принципах, среди которых основными являются: территориальный, линейно – функциональный, производственно – отраслевой. Достаточно стройная система управления рыбным хозяйством, основанная на вышеназванных принципах, создавалась и совершенствовалась на протяжении многих лет. Организация первого центрального органа по управлению относится к 9 декабря 1918г. Дальнейшие преобразования представлены в таблице

Основные преобразования отраслевого органа управления рыбохозяйственным комплексом		Уловы тыс. т
09.12.1918	Подписано Постановление "О главном управлении по рыболовству и рыбной промышленности и его органах на местах" (Главрыба) – это орган управления рыбной промышленностью после 1917 года	559,8
25.09.1922	Принят Декрет ВЦИК и СНК "об организации Управления рыбным хозяйством РСФСР", Главрыба была разделена на 2 управления – Управление рыболовства и Управление государственным рыбопромышленными предприятиями	
25.07.1924	Создан Директорат рыбной промышленности в Центральном Управлении государственной промышленности ВСНХ СССР	
13.02.1930	Постановлением ВЦИК и СНК СССР создано Всесоюзное объединение рыбной промышленности и хозяйства – Союзрыба Наркомторга СССР	1282,7
14.12.1931	Постановлением СНК СССР Союзрыба была реорганизована в Управление рыбной и морской зверобойной промышленностью и хозяйством Главрыба Наркомснаба СССР	1441,4
25.01.1935	Постановлением СНК СССР Управление рыбной и морской зверобойной промышленностью и хозяйством Главрыба Наркомснаба СССР реорганизована в Главное Управление рыбной и морской зверобойной промышленностью и хозяйством Главрыба Наркомпищепрома СССР	1517,8
19.01.1939	Указом Президиума ВС СССР образован Нарком рыбной промышленности СССР	1566,1
08.05.1946	Указом Президиума ВС СССР образованы 2 министерства: Министерство рыбной промышленности Западных районов СССР и Министерство рыбной промышленности Восточных районов СССР	1207,9
1948	Указом Президиума ВС СССР образовано Министерство рыбной промышленности СССР	1575,0
01.09.1953	Указом Президиума ВС СССР создано Министерство продовольственных товаров СССР. Управление рыбной промышленностью страны перешло в ведение этого министерства	

25.05.1957	Постановлением ЦК КПСС и Совмина СССР изменена структура Управления промышленностью, создан СНХ СССР, отдел рыбной промышленности Госплана СССР	2761,2
17.07.1960	При Госплане СССР образовано Главное Управление рыбного хозяйства	
02.07.1962	Постановлением Совмина СССР образован Госкомитет Совмина СССР по рыбному хозяйству	
15.05.1964	Постановлением Совмина СССР Госкомитет по рыбному хозяйству при СНК СССР реорганизован в Союзно-республиканский Государственный комитет по рыбному хозяйству СНК СССР	
23.10.1965	Постановлением Совмина СССР создано Министерство рыбного хозяйства СССР (1965-1991)	5774,1 – 11200

В течение нескольких десятилетий, (1965-1991) Министерство рыбного хозяйства обладало не только всеми функциями хозяйственно-административного управления, но и соответственной степенью ответственности за результаты. В стране была создана единая технологическая цепочка: организация добычи водных биоресурсов – транспортировка – переработка – хранение – реализация.

Следующее десятилетие ознаменовалось проведением активных преобразований и попытками определения промышленной политики.

Обратимся к истории некоторых реформ в промышленной сфере и проследим за тенденциями в промышленной политике и их последствиями

год	концептуальные подходы	последствия
1992	Дерегулирование экономики, отрицание необходимости государственного регулирования промышленного развития.	Углубление и ускорение спада производства.
1993	Общая (фронтальная) поддержка промышленности путем взаимозачета задолженностей предприятий и льготного кредитования.	Усиление инфляции.
	Селективная поддержки отдельных видов производства по определяемым государством приоритетам.	Отраслевой лоббизм и разбазаривание средств.
1994	Конкурс проектов (президентский указ об инвестиционном конкурсе проектов на основе государственной экспертизы)	В связи с финансовым кризисом государство не смогло выполнить обещанное
1995-1997	"Макроэкономический подход" (делалась ставка на финансовую стабилизацию как необходимое и вполне достаточное условие для экономического роста, оживления инвестиционной деятельности и широкомасштабного притока в отечественное производство иностранных инвестиций).	Ожидавшийся "инвестиционный бум" не наступил.
1998	Идея активной промышленной политики.	Новый подход к индустриальному развитию не конкретизирован и не реализован
2000	Разработка комплекса мероприятий по обеспечению конкурентоспособности отечественной промышленности	Рост цен на нефть создал условия роста производства в сырьевых отраслях. Снижение цен на нефть в первой половине 2001г привело к снижению прибыли по всем отраслям
2001	Разработана «Стратегия развития отраслей промышленности до 2010 года с учетом инновационной направленности»	Инерционный характер политики (политика упущенных возможностей)

**Вывод:** в годы активных реформ выработать практически действенную промышленную политику не удалось.

Продолжались преобразования отраслевого органа управления рыбохозяйственным комплексом в 1991-2008гг.

Основные преобразования отраслевого органа управления рыбохозяйственным комплексом		Уловы тыс. т
14.12.1991	Указом Президента РФ образован Комитет рыбного хозяйства при Министерстве сельского хозяйства Российской Федерации	6929,6
30.09.1992	Указом Президента РФ образован Комитет Российской Федерации по рыболовству в качестве самостоятельного федерального органа	
14.08.1996	Указом Президента РФ Комитет Российской Федерации по рыболовству переименован в Государственный Комитет РФ по рыболовству	4697,1
17.03.1997	Указом Президента РФ № 249 Государственный Комитет РФ по рыболовству ликвидирован с передачей его функций Министерству сельского хозяйства и продовольствия РФ в качестве Департамента по рыболовству и Государственному Комитету РФ по охране окружающей среды	
29.08.1997	Указом Президента РФ на ФПС возложено решение задач по обеспечению охраны водных биоресурсов в исключительной экономической зоне России	
22.09.1998	Указом Президента РФ № 1142 создан Государственный комитет Российской Федерации по рыболовству в качестве самостоятельного федерального органа	
09.03.2004	Указом Президента РФ № 314 упразднено Госкомрыболовство России, а его функции переданы в Минсельхоз России, образовано Федеральное агентство по рыболовству	3263,0
24.09.2007	Указом Президента РФ № 1274 Федеральное агентство по рыболовству преобразовано в Государственный комитет Российской Федерации по рыболовству	
12.05.2008	Указом Президента РФ № 724 Госкомрыболовство России преобразовано в Федеральное агентство по рыболовству с передачей ряда важнейших функций Минсельхозу России и непосредственное подчинение ему	
30.05.2008	Указом Президента РФ № 863 « О Федеральном агентстве по рыболовству» ведомство переведено в прямое подчинение правительства РФ.	

В обращении представителей ВАРПЭ к президенту РФ в 2008г. говорилось: «...за предшествующее перманентное реформирование системы управления отраслью на федеральном уровне (8 раз в условиях новой России, сменилось также 10 первых руководителей...», и «...в странах с развитой рыночной экономикой и прогрессирующим рыболовством (Норвегия, Канада, Исландия, Япония, Китай, Австралия и др.) управление рыбохозяйственной деятельностью осуществляет государственный орган со статусом министерства.» (5)

Определение промышленной политики изменяется в соответствии с требованием времени. В 2003 г. торгово-промышленной палатой РФ разработан документ «Государственная промышленная политика России», в котором указывается, что «промышленная политика должна строиться не на противопоставлении государственного регулирования и рыночных свобод, а, наоборот, на основе сочетания активной роли государства и рыночных механизмов».

Год 2007. «В современных условиях промышленная политика представляет собой составную часть стратегии общественного развития, основанной на системе отношений между государственными и муниципальными органами власти, хозяйствующими субъектами, научными и общественными организациями по поводу формирования структурно-сбалансированной, конкурентоспособной промышленности, интеллектуальное ядро которой представлено новейшим технологическим укладом». (3)

Основные направления формирования единой государственной политики в области развития конкурентоспособной отрасли на долгосрочный период отражены в Концепции развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 года, которая одобрена в 2003г (далее – Концепция 1) и утверждена в 2008г (далее – Концепция 2). (1), (2).

Анализ некоторых данных этих документов представлен в таблице (см. изменения за 5 лет)

Концепция 1	Концепция 2	изменения за 5 лет
Число предприятий различных форм собственности в рыбохозяйственном комплексе		увеличилось на 1 тысячу
более 4 тыс.	более 5 тысяч	
Общий объем вылова (добычи) водных биологических ресурсов		не изменился или изменился незначительно
С 1991 года по 2002 год снизился с 6,93 млн. тонн до 3,29 млн. тонн (на 52,5 процента).	С 1991 по 2006 год о снизился с 6,93 млн. тонн до 3,3 млн. тонн (на 52,5 процента).	
Объем вылова (добычи) в исключительных экономических зонах иностранных государств		сократился на 15,66% процентов
сократился на 58,5 процента	сократился на 65 процентов	
Объем вылова (добычи) в открытых районах Мирового океана		сократился на 24,24 %
сократился на 67 процентов	сократился на 75 процентов	
Импорт рыбной продукции		уменьшился в 1,7 раза
в 2002 году увеличился по сравнению с 1991 годом в 2,8 раза и составил 610 тыс. тонн.	увеличился по сравнению с 1991 годом в 1,65 раза.	
Капитальные вложения в целом по рыбохозяйственному комплексу		снизились на 60% (прим. за 6 лет)
в 2000 году составили около 30 процентов по сравнению с 1990 годом.	в 2006 составили около 12 процентов по сравнению с 1990 годом.	

Там же отмечается, что «за последние годы не удалось создать полноценную правовую базу, необходимую для эффективной работы рыбного хозяйства и обеспечить координацию деятельности федеральных органов исполнительной власти в сфере управления водными биологическими ресурсами»

Все вышесказанное указывает на то, что в настоящий момент актуальным остается поиск путей совершенствования промышленной по-

литики в области развития рыбного хозяйства как компонента стратегического значения, обеспечивающего безопасность Российской Федерации.

### **Список литературы:**

1. Концепция развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 года. (ОДОБРЕНА распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 сентября 2003 г. № 1265-р).

2. Изменения, которые вносятся в Концепцию развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 года. (УТВЕРЖДЕНЫ распоряжением Правительства Российской Федерации от 21 июля 2008г. №1057-р)

3. Системный подход к разработке и реализации промышленной политики России.) (См.

[http://www.dvforum.ru/2007/doklads/ks1\\_Tatar.aspx](http://www.dvforum.ru/2007/doklads/ks1_Tatar.aspx)).

4. <http://www.internevod.com/rus/expert/info/gkr/istoria.shtml>

5. <http://www.dalryba.ru/news/show.php>

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

**Андреев В. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учёта и управления экономическими системами E-mail: *AndreevVV@kolagmk.ru*)

Для создания эффективной металлургической отрасли необходимы серьезные и широкомасштабные институциональные преобразования. А прежде, актуальным является решение проблем реализации и ускоренное внедрение инноваций на основе активизации инвестиционной деятельности на всех производственных переделах, что обусловит укрепление экономической безопасности, будет способствовать созданию новых научно-технологических заделов. В статье рассматриваются основные условия эффективного развития металлургической отрасли.

### Введение

Металлургия во всем мире признано ведущей отраслью производства. Его развитие характеризует уровень как научно-технического потенциала страны, так и обеспечения ее безопасности. При этом каждая страна формирует и проводит собственную государственную промышленно-экономическую политику, направленную на развитие определенных отраслей. Специалисты условно делят страны в зависимости от отраслевой направленности экономики на две группы. В *первую* входят государства, в хозяйственной структуре которых преобладают перерабатывающие отрасли производства. Эти страны поставляют на рынок конечные товары и услуги высокоорганизованных отраслей и определяются как наиболее развитые. *Вторую* группу составляют государства, где преобладают добывающие отрасли. Эти страны в существенной мере живут за счет природных ресурсов. И по причине слабого развития обрабатывающих отраслей, зачастую и эти ресурсы поставляют на мировой рынок как исходное сырье для последующей переработки. [2]

Основная часть экспортируемой продукции отечественных металлургических предприятий – сырье и полуфабрикаты. В черной металлургии на данную группу товаров приходится более 60% экспорта. В экспорте цветной металлургии 80% приходится на основные первичные металлы, и только 10% – на продукцию более высоких переделов. Что, приводит к существенной потере потенциальной добавленной стоимости.

В этих условиях основным направлением развития металлургии является широкое и ускоренное внедрение инноваций на основе активизации инвестиционной деятельности на всех производственных переделах. [1]

## **Основные направления устойчивого развития металлургической отрасли**

Учитывая вышесказанное, одним из главных направлений деятельности предприятий является инновационное развитие и ресурсосбережение. В этих условиях, деятельность государства в рамках поддержки металлургии должна стать координация взаимодействия с металлопотребляющими отраслями, где есть значительный государственный капитал. Это – судостроение, авиастроение, транспортное машиностроение, станкостроение, а также крупные инвестиционные проекты. При этом необходимо установить определенное соответствие между структурой внутреннего спроса и возможностями металлургии, что требует четкой межотраслевой координации. [3]

✓ **Судостроение:** В настоящее время в структуре объемов российского производства военное кораблестроение составляет около 80%, а доля российского экспорта боевых кораблей – 15-17% мирового рынка. В гражданском судостроении ситуация иная. В частности, отечественные судовладельцы ежегодно заказывают судов на 1 млрд долларов, но российским корабелям достается менее 6% от этих заказов. При этом, с 2008-го по 2015 год, по оценкам Минпромэнерго, российским судовладельцам потребуется 518 новых судов на сумму в 22,8 млрд. долларов.

✓ **Авиация:** Стратегическая цель – увеличить свою долю на мировом авиационном рынке с нынешних 3 до 9 % к 2025 году и стать третьим в мире (после Boeing и Airbus) производителем гражданской авиационной техники и выйти на мировой рынок с конкурентоспособными пассажирскими самолетами. Корпорация должна полностью обеспечить потребности РФ во всех видах военной техники, выпускать весь необходимый спектр транспортных самолетов ОАК способна, по мнению министра промышленности и энергетики РФ Виктора Христенко, за десять лет увеличить объем авиастроительного бизнеса в России в три раза – с нынешних \$3 млрд до \$7-8 млрд к 2015 году.

✓ **Транспортное машиностроение:** Является важнейшей инфраструктурной составляющей экономики России. Основной заказчик продукции – ОАО «РЖД». Необходимо выполнение мероприятий по защите внутреннего рынка от морально устаревшей бывшей в эксплуатации железнодорожной техники. Во-вторых, будет оказание поддержки экспорту продукции транспортного машиностроения. Эти меры призваны укрепить позиции отечественных предприятий, в первую очередь, на традиционных рынках сбыта – странах СНГ и Балтии.

✓ **Отечественное станкостроение:** Сегодня отечественное станкостроение, прямо скажем, деградировало. Именно так характеризуют специалисты российское станкостроение, а некоторые эксперты полагают, что состояние отрасли ставит под угрозу национальную безопасность страны. Главной задачей промышленной политики



на современном этапе – считают в Минпромэнерго – является технологическая модернизация производства и повышение конкурентоспособности продукции за счет изменения качественного и количественного состава применяемых средств производства. Таким образом, российское оборонное и гражданское машиностроение будет находиться под угрозой зависимости от зарубежных производителей. Есть и угроза потери доступа к передовому механообрабатывающему оборудованию. Машиностроение России должно быть безусловно обеспечено отечественными станками наиболее наукоемких категорий – то есть относящимся к технологиям двойного назначения по международному списку. Специалисты отмечают, что это – вопрос национальной безопасности.

✓ **Важнейшие инвестиционные проекты:** В настоящее время металлургическая промышленность России участвует в нескольких инвестиционных проектах, имеющих общегосударственное значение (утверждены распоряжениями Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2006 г. N 1708-р и 18 августа 2007 г. N 1082-р). [4]

Цель инвестиционного проекта освоение минерально-сырьевых ресурсов юго-востока Читинской области" и строительство ГОКов осуществляется за счет средств частного инвестора – ОАО "ГМК "Норильский Никель".

Другой инвестиционный проект – "Комплексное развитие Нижнего Приангарья" – предусматривает строительство ряда новых предприятий: алюминиевый завод, Богучанская ГЭС, целлюлозно-бумажный комбинат (ЦБК), завод МДФ, газоперерабатывающий завод, комплексный газохимический комбинат, Горевское металлургическое объединение, Тагарское металлургическое объединение – ГОК, Тагарское металлургическое объединение – меткомбинат, цементный завод. Реализация проекта напрямую зависит от развития и строительства новых инфраструктурных объектов за счет средств Инвестфонда.

Все перечисленные выше направления являются стратегическими для России. Их развитие будет способствовать смене хозяйственной структуры государства. Из государства, которое живет на данный момент за счет природных ресурсов, преобладание добывающей отрасли – в государство, в хозяйственной структуре которого будет преобладать перерабатывающие отрасли производства. [3]

### **Заключение**

Очевидно, что роль металлургии в экономическом развитии страны является первостепенной. Все перечисленные направления являются стратегическими для России. Их развитие будет способствовать смене хозяйственной структуры государства. Из государства, которое живет на

данный момент за счет природных ресурсов, преобладание добывающей отрасли – в государство, в хозяйственной структуре которого будет преобладать перерабатывающие отрасли производства.

Развитие обрабатывающих отраслей производства способствует увеличению спроса и созданию достаточного количества рабочих мест, что обеспечит население реальными денежными доходами. Сегодня очевидно, что если принятые программы развития российской промышленности будут реализованы, то мы вскоре увидим совершенно другие показатели роста.

Комплекс социальных задач не может быть решен в рамках отдельных предприятий и даже крупных производственных структур, это – государственный вопрос. А, значит, проблема представляет собой важнейшую национальную задачу.

#### **Список литературы:**

1. Гринберг В., Экстренное всплытие // Национальная металлургия №4, 2009
2. Потапов А., Металлурги держат удар // Норильский никель №6 (51) декабрь 2009г.
3. Промышленные горизонты России // №18 (149)-2007
4. Стратегия развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года.

## **АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА**

**Бороухин Д. С.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета, и управления экономическими системами, e-mail: borouhinds@mstu.edu.ru*)

In the article analysis condition of stable development electroenergetic enterprises of fuel-energetic complex are considered.

Особенностью отрасли электроэнергетики, входящей в топливно-энергетический комплекс (ТЭК) страны, является то, что большинство предприятий отрасли являются естественными монополиями. В связи с этим, важным моментом является оценка влияния государства на функционирование электроэнергетики, которая является одной из ведущих и ключевых отраслей ТЭК и от результатов работы которой зависит жизнеобеспечение всех остальных отраслей промышленности, а также населения.

В исследовании автором описывается имитационная модель развития предприятий электроэнергетики ТЭК, дается характеристика блок-схемы ее работы. Оценка устойчивого развития предприятий электроэнергетики определяется как с точки зрения динамических свойств сложной экономической системы на основе поведения и изменения атрибутов системы, так и с точки зрения экономической эффективности. Эти подходы объединяются в рамках рассмотрения устойчивого развития предприятий электроэнергетики ТЭК в различные периоды времени на основе исследования результатов имитационного моделирования.

В процессе исследования автором проведен расчет основных показателей оценки устойчивости предприятий электроэнергетики ТЭК. Рассмотрены группы показателей, характеризующие устойчивость предприятий электроэнергетики ТЭК: показатели финансово-хозяйственной деятельности, показатели работы предприятий электроэнергетики ТЭК (технические, эксплуатационные, производственные, экономические, финансовые). Приведена классификация основных показателей устойчивости, формулы их расчета, диапазон допустимых значений.

Электроэнергетика в Российской Федерации является неотъемлемой частью экономики и не может развиваться в отрыве от других отраслей национального хозяйства. Электроэнергетический комплекс ТЭК играет важную роль в обеспечении жизнедеятельности всех других отраслей, а также населения как внутри страны, так и в ряде приграничных государств (в части экспорта электроэнергии).

Специфика промышленных предприятий электроэнергетики, их непохожесть на промышленные предприятия других отраслей заключается в непрерывности во времени производственного процесса (бесперебойная передача электроэнергии в круглосуточном режиме) и узком ассортименте предоставляемых предприятиями отрасли услуг. К специфике этой отрасли также относят:

- экономическое назначение оказываемых услуг и их высокие потребительские свойства;
- широкий спектр внутриотраслевых связей промышленных предприятий;
- соединение функций производства, передачи и сбыта электроэнергии в рамках одной отрасли;
- монопольный характер деятельности большинства промышленных предприятий, входящих в отрасль;
- большой удельный вес основных производственных фондов в структуре основных фондов отрасли;
- государственное регулирование тарифообразования на услуги, оказываемые предприятиями отрасли;
- полная зависимость производственного процесса от наличия источников электроэнергии (мазут, каменный уголь, природный газ, водные ресурсы);
- разделение промышленных предприятий отрасли по видам осуществляемой деятельности (гидрогенерация, теплогенерация, сетевые компании, энергосбытовые компании);
- высокая трудоемкость производственного процесса, требующая больших затрат труда.

Гидрогенерация и теплогенерация составляют основу электроэнергетического комплекса страны.

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

Анализ внешней среды дает промышленному предприятию время для прогнозирования возможностей, время для составления плана на случай возможных отрицательных воздействий и время на разработку стратегий, которые могут превратить прежние риски в любые выгодные возможности. Анализ факторов внешней среды направлен на определение степени устойчивости параметров предприятия к внешним возмущающим воздействиям.

Основным сдерживающим фактором устойчивого развития производства предприятий электроэнергетики по-прежнему является наличие больших сумм просроченной дебиторской задолженности, в частности, из-за неоплаты потребителями оказанных предприятиями отрасли услуг. В

целях частичного решения этой проблемы была оказана поддержка органами государственной и муниципальной власти, согласно которой использовался механизм выделения средств из региональных и местных бюджетов в виде бюджетных кредитов с минимальными процентными ставками и беспроцентные ссуды для финансирования производственного процесса на ряде убыточных предприятий отрасли (в частности, на теплоэнергетических предприятиях). Кроме того, в соответствии с ГК РФ, в отрасли в последние годы практиковалась и такая форма расчетов, как зачеты взаимных требований, что также способствовало снижению задолженности предприятий друг перед другом.

Функционирование организаций происходит в процессе их взаимодействия с внешней и внутренней средой.

В связи с этим, первостепенной задачей является определение факторов, влияние которых на функционирование предприятия будет выражаться в повышении или ослаблении уровня устойчивого развития в будущем.

В предлагаемой классификации факторов, оказывающих влияние на устойчивость предприятий электроэнергетики ТЭК, используется деление факторов на внешние и внутренние.

Внутренние факторы, оказывающие влияние на устойчивость предприятий электроэнергетики ТЭК, делятся на производственно-хозяйственные, экономические и финансовые. К производственно-хозяйственным факторам относят трудовые (численность персонала, фонд оплаты труда, производительность труда), производственные (производственные мощности – подстанции, каскады гидроэлектростанций, котельные и т.д.) и материальные (топливо – мазут, каменный уголь, природный газ, запасные части и т.д.). К экономическим факторам относят показатели, характеризующие экономическую устойчивость предприятия, его ликвидность, платежеспособность, себестоимость продукции и др., к финансовым – прибыль или убыток, рентабельность.

Во внешнем окружении предприятия электроэнергетики следует выделять среду прямого и косвенного воздействия.

Среда прямого воздействия включает факторы, которые непосредственно влияют на хозяйственные операции предприятия электроэнергетики, и испытывает на себе прямое их воздействие. К ним относятся: размер привлеченных заемных средств, объем поставок топлива и запасных частей для производственного процесса, задолженность потребителей электроэнергии (оптовая и розничная торговля, специальные потребители), предприятия-конкуренты, налоговые органы (нерегулируемые).

Под средой косвенного воздействия понимаются факторы, которые могут не оказывать прямого влияния на хозяйственные операции, но тем не менее, сказываются на них. К ним относятся:

- экономические (прогнозы изменения экономики, выраженные в показателях инфляции, уровня занятости, денежного обращения, роста ВВП и т. д., а также установление предельного уровня тарифов на электроэнергию);
- международные (нормы международного права; национальное законодательство по регулированию внешнеэкономической деятельности);
- политические (анализ степени политической стабильности, создание политической системы, которая способна влиять на управление экономикой);
- социально-культурные (демографические признаки населения, социальную мобильность общества, изменения в стиле жизни, включая национальные традиции и устои, отношение к работе и отдыху, уровень образования населения, уровень потребления товаров и услуг);
- природные и экологические (естественно-климатические условия, природные ресурсы, состояние окружающей среды и методы борьбы за ее чистоту, законодательство по защите окружающей среды);
- технологические (достижения науки и техники, стратегии предприятия в области НИОКР);
- производственно-хозяйственные (возраст оборудования предприятий, цены на энергоносители, средний объем производства электроэнергии);
- рыночные факторы (цены на топливо, его транспортировку и др.).

По степени влияния на предприятия электроэнергетики внутренние и внешние факторы можно разделить на две группы: нерегулируемые (являющиеся отражением политической, природной и социально-экономической среды функционирования организации) и регулируемые (объем поставок сырья, заемные и средства и задолженность покупателей).

Недооценка или переоценка воздействующих на предприятие факторов, снижение эффективности проводимых мероприятий в свете изменений области хозяйствования снижают устойчивость предприятия и не дают ему устойчиво развиваться в будущие периоды времени.

Имитационная модель предполагает расчет основных показателей, с помощью которых делается оценка устойчивого развития предприятий электроэнергетики ТЭК и определяется степень влияния внешних и внутренних факторов на изменение основных показателей деятельности предприятия.

Таким образом, количественную оценку устойчивого развития предприятий электроэнергетики ТЭК можно определить путем расчета ряда коэффициентов устойчивости для оценки степени влияния внешних и внутренних факторов на изменение основных показателей деятельности предприятия, что является вторым защищаемым положением.

Анализ устойчивости экономической системы проводился на ряде предприятий электроэнергетики ТЭК Северо-Запада России за период с 2002 по 2009 гг.

**Список литературы:**

1. Кибиткин А. И. Устойчивость сложных экономических систем в условиях рынка / А. И. Кибиткин. – Апатиты: Изд-во Кольского научного центра РАН, 2000. – 197 с.
2. Кибиткин, А. И. Развитие производственных комплексов как сложных экономических систем / А. И. Кибиткин, Т. Н. Труничева. – СПб : ОЦЭиМ, 2005. – 96 с.

## **РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В РАЗЛИЧНЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

**Бороухин Д. С.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: borouhinds@mstu.edu.ru*)

In the article creating mechanism of stable development electroenergetic enterprises of fuel-energetic complex in different conditions of work are considered

В исследовании автором описывается процесс создания механизма устойчивого развития предприятий электроэнергетики топливно-энергетического комплекса (ТЭК), разрабатывается алгоритм реализации механизма устойчивого развития предприятий электроэнергетики ТЭК, обосновываются стратегии реализации и адаптации механизма устойчивого развития этих предприятий в различных условиях хозяйствования.

В работе автором предлагается создание механизма устойчивого развития предприятий электроэнергетики ТЭК, который включает в себя следующие составляющие: выбор системы управленческих показателей для оценки состояния предприятий электроэнергетики ТЭК; группировку показателей по степени зависимости от факторов внешней и внутренней среды; определение критических значений показателей, которым соответствует нулевой уровень прибыли предприятий (точка безубыточности); оценку устойчивого развития предприятий электроэнергетики ТЭК в заданные моменты времени.

В исследовании описан процесс разработки алгоритма реализации механизма устойчивого развития предприятий электроэнергетики ТЭК. Последовательно рассматриваются основные составляющие механизма устойчивого развития промышленных предприятий в соответствии с предлагаемым алгоритмом (блок-схемой). В основе алгоритма лежит идея разграничения пространства динамического состояния сложной экономической системы на три области устойчивости.

В работе приводится обоснование стратегии реализации и адаптации предложенного механизма устойчивого развития предприятий электроэнергетики ТЭК в различных условиях хозяйствования. Рассматривается применение этого механизма и его адапта-



ция к изменяющимся во времени условиям хозяйствования (в условиях переходных, кризисных социально-экономических процессов и состояний национальной экономики). Делается акцент на вопросах устойчивого развития производственных комплексов предприятий электроэнергетики ТЭК в условиях неопределенности экономической среды. Даются рекомендации руководству предприятий электроэнергетики ТЭК по совершенствованию процессов управления производством в условиях неопределенности и изменчивости экономической среды и по сохранению устойчивого развития предприятий электроэнергетики ТЭК в условиях мирового финансово-экономического кризиса.

Наиболее целесообразным направлением для организации отслеживания изменений во внешней среде является непрерывное наблюдение за показателями внешней среды предприятия электроэнергетики, сбора и анализа поступающей информации и принятия на ее основе соответствующих решений.

Одним из важнейших условий стабильного экономического развития любого предприятия электроэнергетики ТЭК в современных условиях является четкая организация расчетов с контрагентами. Отсутствие должного внимания к задолженности потребителей и поставщиков может спровоцировать нехватку средств для погашения своей задолженности перед поставщиками, бюджетом, внебюджетными фондами, персоналом предприятий электроэнергетики ТЭК.

Задачи контролирования долгов распределяются между отдельными подразделениями отдела (сектора) внутреннего контроля и аудита, в функции которого входят анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия электроэнергетики, внутрихозяйственное планирование, контроль за сбытом предоставляемых предприятием услуг.

Немаловажным в работе отдела (сектора) внутреннего контроля и аудита предприятий электроэнергетики ТЭК является проведение анализа сценарных условий развития этих предприятий, по результатам которого руководству предприятия даются рекомендации по оптимизации системы управления производственным комплексом и по проведению различных организационных и технических мероприятий, адаптированных к различным условиям хозяйствования (в том числе в кризисные периоды времени).

Поэтому механизм устойчивого развития предприятий электроэнергетики ТЭК предлагается сформировать на основе анализа сценарных условий развития их хозяйственных систем, предусмат-

ривающих оптимизацию системы управления предприятиями и проведение различных организационных и технических мероприятий, адаптированных к различным условиям хозяйствования.

По результатам проведенного автором исследования можно сделать следующие выводы:

1. Установлено, что процесс регулирования устойчивого развития предприятий электроэнергетики ТЭК можно осуществлять с помощью такого свойства экономической системы как устойчивость, характеризующее ее реакцию на влияние факторов внешней и внутренней среды, на основе которого можно осуществлять процесс регулирования устойчивого развития предприятия;

2. Первостепенной задачей является определение факторов внешней и внутренней среды, влияние которых на функционирование предприятий электроэнергетики ТЭК будет выражаться в повышении или ослаблении уровня устойчивого состояния в будущем. Недооценка или переоценка воздействующих на предприятие факторов, снижение эффективности проводимых мероприятий в свете изменений области хозяйствования снижают его устойчивость;

3. Выявлено, что сущность разработанной методики оценки устойчивого развития предприятий электроэнергетики ТЭК заключается в определении силы воздействия факторов внешней и внутренней среды и в расчете коэффициентов устойчивости для оценки степени влияния внешних факторов на изменение основных показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия электроэнергетики ТЭК;

4. Расчеты показали, что в зависимости от нахождения предприятий электроэнергетики ТЭК в той или иной области его развития, наблюдается различное влияние факторов внешней и внутренней среды на изменение основных показателей его деятельности;

5. Одним из решений повышения устойчивого развития предприятий электроэнергетики ТЭК является управление уровнем их зависимости от внешних и внутренних факторов. В работе предложен механизм устойчивого развития предприятий электроэнергетики ТЭК на основе анализа сценарных условий развития и контроля за внешними и внутренними факторами, который предусматривает проведение оценки пороговых значений коэффициента устойчивого развития в определенный момент времени. Если коэффициент устойчивого развития находится в пределах допустимых значений, то стратегия развития будет рациональной, в противном случае суще-

ствуется необходимость пересмотра стратегии, направленной на осуществление контроля за внешними и внутренними факторами, например за движением задолженности потребителей и поставщиков.

Совокупность выполненных в работе теоретических обоснований и прикладных разработок позволяет решить основную задачу – задачу формирования механизма устойчивого развития предприятий электроэнергетики ТЭК в различных условиях хозяйствования, что в свою очередь будет способствовать обеспечению энергетической безопасности Северо-Запада России и страны в целом.

### **Список литературы:**

1. Антикризисное управление : теория, практика, инфраструктура / отв. ред. Г. А. Александров. – М. : Бек, 2008. – 546 с.
2. Кибиткин, А. И. Развитие производственных комплексов как сложных экономических систем / А. И. Кибиткин, Т. Н. Труничева. – СПб : ОЦЭиМ, 2005. – 96 с.
3. Финансы отраслей и предприятий регионов : учеб. для вузов / Л. И. Сергеев, А. Г. Мнацаканян, Д. Л. Сергеев. – Калининград : Янтарный сказ, 2000. – 348 с. – (Проблемы регионального развития).

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

**Борыгина С. А.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра мировой экономики и международных отношений, e-mail: Borygina2010@yandex.ru*)

The greatest quantity of questions is caused today by reform of system of financing of public health services. Reform assumes strengthening of market values in public health services as way of overcoming of financial crisis of branch. Originally Ministry of economic development and trade was its basic developers.

Наибольшее количество вопросов сегодня вызывает реформа системы финансирования здравоохранения. Реформа предполагает усиление рыночных ценностей в здравоохранении как способа преодоления финансового кризиса отрасли. Первоначально ее основными разработчиками было Министерство экономического развития и торговли. Проект был подвергнута критике медицинской общественностью весной 2004 года. На данный момент проблемами реформирования финансовой системы здравоохранения занимается Минздравсоцразвития России.

Основные направления реформы связаны с конкретизацией государственных гарантий на бесплатное медицинское обслуживание переходом отрасли на страховые принципы организации, повышением хозяйственной самостоятельности ЛПУ через изменение их юридического статуса, монетизацией льгот на лекарственное обеспечение, развитием профессионального страхования врачей как обратной стороны повышения прав пациента.

Проведение реформы началось с 2005 года, и уже сегодня можно просчитывать последствия ее для регионов. Снижения общей максимальной ставки единого социального налога с 35,6% до 26% при ставке 2%, зачисляемой в Территориальный фонд обязательного медицинского страхования, привел к сокращению поступлений денежных средств в медицинские учреждения. Уменьшение средств ОМС будет еще больше при приведении территориальной программы госгарантий в соответствие с федеральной программой. Дефицит средств ОМС не может не сказаться на реализации реформы амбулаторно-поликлинической службы, развитии общеврачебных практик.

Тем не менее, новая схема организации финансирования обязательного медицинского страхования, предусмотренная концепцией модернизации системы обязательного медицинского страхования в Российской Федерации (2003 год), позволяет решать две существенные проблемы. Первая – это проблема большей централизации средств в Федеральном фонде обязательного медицинского страхования. Централизация средств

обеспечит помощь тем регионам, в которых существует дефицит средств на финансирование медицинского страхования, за счет единого социального налога, поступающего в фонды медицинского страхования, а также помощь регионам, которые не в состоянии уплачивать взносы за неработающее население в полном объеме. Вторая проблема, которую решает вышеназванный законопроект, – это создание более действенной системы стимулов и санкций для субъектов Российской Федерации по уплате из своих бюджетов страховых взносов за неработающее население.

Изменяется движение средств в территориальные фонды медицинского страхования и поступлений из Федерального фонда обязательного медицинского страхования, поскольку помимо взносов субъектов Российской Федерации предусмотрено софинансирование обязательного медицинского страхования неработающего населения из средств федерального бюджета, направляемых в территориальные фонды обязательного медицинского страхования. В такой системе территориальный фонд обязательного медицинского страхования в каждом субъекте Российской Федерации аккумулирует средства, достаточные, чтобы профинансировать все обязательства, системы.

Для преодоления основных проблем реформирования системы финансирования медико-социальных услуг населению необходим поиск региональных возможностей для погашения дефицита средств, возникающего в результате снижения ставки Единого социального налога и внедрения закона о федеральной программе государственных гарантий; оптимизация механизма дополнительного лекарственного обеспечения граждан; предотвращение масштабной приватизации медицинских учреждений.

С целью обеспечения эффективного использования средств, предназначенных на социальное и медицинское страхование, необходима их консолидация в рамках единой системы государственного медико-социального страхования. Развитие системы медико-социального страхования позволит расширить возможности рационального планирования структурных преобразований в здравоохранении и социальном обеспечении населения, создать условия для более эффективного использования ресурсов и повышения качества оказываемых медицинских и социальных услуг.

К настоящему времени проблем и нерешенных вопросов в сфере обязательного и добровольного медицинского страхования накопилось множество. Они могут быть условно подразделены на две группы: теоретические, связанные с необходимостью уточнения и развития концепции и идеологии страховой деятельности в медицинской сфере, совершенствованием законодательной базы и практические, заключающиеся в развитии методических приемов реализации существующих правовых и нормативных актов в области здравоохранения. И те, и другие одинаково важны.

Концепция предстоящего реформирования медицинского страхования должна заключаться в том, чтобы добиться, большей четкости и регламентированности всей системы. На практике развитие обязательного медицинского страхования сдерживается отсутствием и слабой проработанностью соответствующих медицинских стандартов, которые, в частности также необходимы и для успешной реализации вступившего в силу с 1 января 2005 года закона о новом порядке предоставления социальных льгот определенным; категориям граждан, имеющим на них право.

Реформирование медицинского страхования необходимо проводить не само по себе, а параллельно или в контексте реформирования всей системы здравоохранения. Более того, внедрение в стране медицинского страхования фактически ставит на повестку дня проблему реформирования здравоохранения. Медицинские страховщики в силу специфики своей работы получают и накапливают очень ценные и уникальные данные и статистику, которых не имели врачи или же они ускользали из их поля зрения, поскольку медики работали в основном на принципах прямого бюджетного финансирования. Подобный метод финансирования предполагает выделение средств медицинским учреждениям на основе, неких определенных и утверждаемых расчетных нормативов, а в медицинском страховании действует принцип оплаты по факту и объемам оказанных услуг, что позволяет достоверно установить, какие виды и формы медицинских услуг наиболее востребованы, а какие подразделения малоэффективны, а может быть, даже избыточны.

Уровень взносов на ОМС должен быть не менее 6-6,5% от фонда оплаты труда. Предполагается определить стоимость страхового года, и независимо от уровня заработной платы предприятия обязаны будут платить установленный объем средств в систему ОМС. Необходимо будет установить взносы на ОМС от самозанятого населения, занимающегося бизнесом и не зарегистрированного в качестве налогоплательщиков. Сочетание этих мер наполнит финансами систему ОМС.

Отдельно следует остановиться на проблеме расширения организационно-правовых форм учреждений здравоохранения. Нынешняя организационно-правовая форма не позволяет в полной мере использовать все имеющиеся возможности. Во избежание негативных последствий при изменении организационно-правовых форм учреждений здравоохранения ЦК профсоюза настаивает на необходимости принятия федеральной программы переобучения, трудоустройства и социального обустройства высвобождающихся работников.

Предполагается принятие соответствующих законодательных актов в 2010 году с их реализацией к 2011 году.

На первом этапе существенные изменения произойдут на уровне первичного звена оказания медицинской помощи. На втором этапе будет рассматриваться проблема увеличения оплаты труда сотрудников ста-

ционарной специализированной помощи. При этом Минздравсоцразвития осознает возможность возникновения определенной социальной напряженности в медицинских коллективах. Поэтому не останутся без внимания и работники стационаров и других специализированных медицинских учреждений. Двухэтапное повышение заработной платы будет проведено для всех медработников. Реализация национального проекта на уровне первичного звена позволит существенно улучшить материально-техническую базу муниципальных учреждений здравоохранения и повысить уровень жизни медицинских работников.

### Список литературы:

1. Федеральный закон от 21 июля 2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2005. – №30 (часть I). – Ст. 3105.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 30 июля 1994 № 890 «О государственной поддержке развития медицинской промышленности и улучшении обеспечения населения и учреждений здравоохранения лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 15. – Ст. 1791.
3. Конгстведт, П. Р. Управление медицинской помощью: Практическое руководство / П. Р. Конгстведт, под общ. ред. О. П. Щепина. – М: Гэотар Медицина, 2005. – 743 с.
4. Курс экономики. / Под редакцией профессора Райзберга Б. А. – М.: Инфра-М, 2004,- 283 с.
5. Мокрый В. С. Государственное и муниципальное управление: реализация реформ: Учебное пособие / В.С. Мокрый, А.А. Сапожников, О. С. Семкина; под ред. А. А. Сапожникова.- М.: КНОРУС, 2008. – 216 с.
6. Поляк Г. Б. Территориальные финансы: Учебное пособие. – М.: Вузовский учебник, 2003,- 304 с.
7. Прикладной бюджетный анализ: методика и подходы / Под ред. В. А. Бескровной. – СПб.: Норма, 2002, – 272 с.
8. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. Пособие для вузов/ под. Ред. Морозовой Т. Г., Пикудькина А. В., М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 279 с.

## **ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ ВОЗДЕЙСТВИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА РАБОТУ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО РЫБОЛОВСТВА.**

**Бреславец И. Н.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерско-го учета и управления экономическими системами*  
*e-mail: ibreslavец@yandex.ru*)

В статье освещается влияние изменений воздействия институционального уровня внешней среды – законодательства – на результаты деятельности предприятий промышленного рыболовства.

This article deals with the impact of the institutional level – the legislation – on the efficiency of industrial fishery companies' activity.

Окружающая (внешняя) среда включает все, что связано с организацией, но находится за ее пределами. Внешнее окружение – это экономические, технологические и социальные силы, которые действуют как ускоритель процесса преобразований. Невозможно рассматривать организацию как открытую систему без учета влияния факторов внешней среды. Внешние условия существования организации не менее важны для нее, чем внутренние компоненты и ресурсы. По мнению английского ученого Арнольда Тойнби, внешнее окружение системы придает ей импульс, необходимый для полноценного развития, который Тойнби называет вызовом. (1)

В современной научной литературе, посвященной изучению организаций, наиболее распространена концепция четырех уровней. Согласно этой концепции, во внешней среде любой организации целесообразно выделять четыре уровня: ближний уровень, рыночный уровень, институциональный уровень, общество. Каждый из них имеет свои особенности воздействия на деятельность организации. Однако, на создание условий организации работы рыбопромысловых судов в отдаленных районах промысла, прежде всего, оказывает влияние институциональный уровень. Поэтому остановимся в нашем сообщении именно на этом уровне.

Институциональный уровень, не смотря на то, что не является ближним, по отношению к организации, включает в себя те структурные единицы, которые могут оказывать воздействие на различные компоненты бизнеса нерыночными методами: прямое принуждение, контроль, давление, нерыночная поддержка. Изменения в действующем законодательстве, могут блокировать отдельные действия организации или, наоборот, придавать им максимальную эффективность.

В последнее время Правительством РФ уделяется значительное внимание вопросам развития отечественного рыбной отрасли. Необходимый импульс для решения вопросов развития рыбохозяйственного комплекса, стратегические приоритеты и основы системных преобразо-



ваний отрасли определены по итогам заседания президиума Государственного совета Российской Федерации 31 августа 2007 г. В соответствии с поручением президента федеральным органам, в частности, было поручено решение целого ряда вопросов, в том числе:

- разработка федеральной целевой программы, направленной на развитие рыбохозяйственного комплекса, предусматривающей комплекс мер, обеспечивающих стимулирование поставок водных биоресурсов и продукции из них на территорию России, а также наращивание производственных мощностей для переработки водных биоресурсов на территории Российской Федерации;

- разработки системы регулирования вылова водных биологических ресурсов, обеспечивающей сбалансированность объемов общих допустимых уловов и имеющихся промысловых мощностей;

- разработка системы государственной поддержки строительства рыбопромыслового флота на российских судостроительных верфях;

В мае 2008 г. Правительство России утвердило концепцию федеральной целевой программы (ФЦП) «Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса в 2009-2013 годах». Цель программы – обеспечение устойчивого развития рыбохозяйственного комплекса для удовлетворения растущего спроса населения страны на рыбную продукцию. Предполагалось, что Концепция окажет влияние на организацию судовладельцев в части обновления рыбодобывающего флота, создаст условия для активизации промысла в открытых районах Мирового океана и возрождение переработки водных биоресурсов на береговых рыбообрабатывающих предприятиях.

Распоряжением правительства РФ от 21 июля 2008 г. № 1057-р утверждены изменения в «Концепцию развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020г.», одобренную ранее распоряжением Правительства от 02.09 2003 г. № 1265-р. Изменения обусловлены неисполнением большинства задач первого этапа Концепции (2003-2005 годы), первоочередными из которых были создание нормативно-правовой базы в рыбохозяйственной деятельности и механизма государственного регулирования хозяйственной деятельности, связанной с использованием ВБР. В числе основных проблем, препятствующих, эффективному развитию рыбного хозяйства названы высокие административные барьеры.

В 2009 году принято более 40 разработанных Росрыболовством актов Правительства, из которых примерно 30 распоряжений и более 15 постановлений Правительства Российской Федерации. Принято три концепции проектов федеральных законов, издано более 75 ведомственных нормативно-правовых актов.(2)

Главным достижением 2009 года стало внедрение в законодательную норму закрепление долей-квот для рыбопромысловых предприятий на десятилетний период. Длительный срок предоставления права на добычу (вылов) водных биоресурсов необходим предприятиям для обеспечения их хозяйственной деятельности, планирования материально-технической базы, в том числе строительства судов и рыбообрабатывающего оборудования.

Предполагалось, что такой порядок наделения квотами рыбопромышленных предприятий будет стимулировать их к получению кредитов на постройку современных судов. Однако, в силу ряда причин (невозможности долей-квот стать объектом залога в банке, распыленность квот между добывающими организациями) этот механизм не работает.

Поскольку закрепление долей квот за пользователями водных биоресурсов (ПВБ) на десятилетний период не привело к достижению поставленной цели, нет полной уверенности в том, что установленные объемы на вылов водных биоресурсов для отдельных пользователей будут стабильны. Росрыболовством подготовлены проекты двух постановлений правительства РФ, предусматривающие введение нового вида рыболовства – «в целях обеспечения нужд рыбохозяйственного комплекса для судов рыбопромыслового флота, построенных на российских верфях после 1 января 2010 г.» и нового вида квот – для тех же целей (квот под киль).

Всероссийской Ассоциации рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров (ВАРПЭ), внесла предложение об изъятии права промысла у предприятий, осуществляющих вылов ВБР в объеме менее 50% в сумме за 2 года и передачу этих прав стабильно и продуктивно работающим предприятиям.

В условиях недостатка рыбных ресурсов и загрузки мощности судов на 30-60%, неизбежно будет вставать вопрос о возможности концентрации квот за счет присоединения, слияния и иных форм реорганизации предприятий.

Оптимальный механизм оборота долей-квот вылова ВБР среди хозяйствующих субъектов рыбопромысловой деятельности еще не сформирован. Вторичный оборот долей пока не принят. Эта норма законодательства может привести в соответствие производственные мощности предприятий и их водные биоресурсы, позволит более эффективно управлять промыслом.

Внесены изменения в Федеральный закон РФ от 20 декабря 2004 года N 166-ФЗ «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов». Новая редакция закона уточнила правовые нормы в области промышленного, в том числе прибрежного рыболовства.

В рамках ФЦП началась работа по модернизации портовой инфраструктуры, строительству научных и рыбоохранных судов. Увеличено финансирование научных исследований (выделено около 4 млрд. рублей). Приняты меры по финансовой поддержке частного бизнеса: в 6,5 раз снижены ставки платы за пользование водными биоресурсами, для малых предприятий решен вопрос по уплате ЕСХН. Росрыболовство активно пропагандирует отрасль в средствах массовой информации, у населения появился интерес к продукции промышленного рыболовства. Это стимулирует производство.

Вместе с тем, несовершенство законодательства и отсутствие системного подхода в решении ряда вопросов привели к тому, что рыбаки столкнулись с организационными проблемами. С 1 января 2009 года вступила в силу норма федерального закона об обязательной доставке водных биоресурсов на таможенную территорию Российской Федерации. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 24 декабря 2008 г № 990 выловленные в рамках промышленного рыболовства во внутренних морских водах биоресурсы необходимо доставлять в порты Российской Федерации.

Постановление Правительства РФ от 30 июня 2008 г. № 486 предусматривает обязательную доставку ВБР и продуктов их переработки, добытых в районах промысла за пределами внутренних морских вод РФ, территориального моря РФ, ИЭЗ РФ и континентального шельфа

Введение данных поправок в законодательство обусловлено необходимостью уплаты значительных таможенных пошлин и налогов. Приобретенные и построенные за рубежом суда рыбопромыслового флота до настоящего времени не заходят на таможенную территорию. Необходимость доставки водных биоресурсов и продукции их переработки в порт показала неготовность береговой инфраструктуры к работе в новых условиях. Требуется выстроить совместную работу рыбопромысловых и перерабатывающих предприятий на основе научных принципов организации производства. Определить возможность оптимальной загрузки мощностей перерабатывающих предприятий. Возникла ситуация, когда для бизнеса теория организации приобрела особую актуальность и значимость. Бизнес требует стабильности, предсказуемости в действиях внутри системы и во взаимодействии с внешней средой.

Постановление Правительства РФ от 19 марта 2008 г. № 184, призвано упорядочить и сократить до 3-х часов срок оформления рыбопромысловых судов в порту при заходе с промысла с уловом на борту. Вместе с тем, контролирующие организации не привели свои ведомственные правовые документы в соответствие с решением. Закон о ветеринарии и Таможенный кодекс предусматривают иные сроки проведения проверки. Таможня может проверять достоверность данных, указанных в ГТД до 7 дней, а Россельхознадзор оформлять свидетельство до 30 дней.

Четкость и организованность в работе контролирующих органов является важным производственным фактором. Задержки в порту приводят к остановке добычи рыбы. Недостаточная оперативность Федеральной таможенной службы в подготовке ведомственных документов привела к задержкам в оформлении продукции в портах. По сведениям Ассоциации добытчиков минтая, такие задержки привели к потере предприятиями 123-х судов-суток промыслового времени.

В течение 2009 года предприятия промышленного рыболовства приспособивались к работе в рамках действующего с учетом поправок законодательства. Итоги работы свидетельствуют о необходимости совершенствования организации работы предприятий рыбохозяйственного комплекса, выстраивании логистической цепочки «добыча – переработка – реализация».

За последние 15 лет, в связи с ориентацией отечественной рыбной промышленности экспорт, возможности российских портов по переработке рыбопродукции значительно сократились. Произошло снижение их энерговооруженности и падение инфраструктуры. Так, в Мурманском морском рыбном порту осталось только 9 рабочих причалов из 39, пресная вода подведена только к двум причалам. В связи со снижением числа рабочих причалов в порту невозможно провести междурейсовую стоянку.

Между тем, тарифы на выгрузку составляет 610 рублей за тонну, включая НДС, что вдвое выше, чем в соседних портах Норвегии, где тариф составляет около 10 долларов США.

Даже предприятия, имеющие довольно сильный производственный потенциал, едва справлялись с возросшим объемом поступающего морского сырья. Остро ощущалась нехватка холодильных мощностей. Хранить поступающую с промысла рыбу было негде.

В Дальневосточном регионе в разгар лососевой путины выяснилось, что порты и береговая инфраструктура не готовы к приемке доставляемого количества рыбы. Возникли проблемы с ее отправкой в центральные и западные регионы страны. Холодильные емкости Владивостока, Ванино и Советской Гавани были заполнены на 95-100 %.

Финансовые потери рыбаков Северного бассейна из-за решений Правительства о доставке в порты России рыбопродукции не только из ИЭЗ, но и из-за ее пределов, за год составили около 1 млрд. рублей.

Простой судов из-за отсутствия холодильников и развала системы доставки и реализации рыбопродукции по стране железнодорожным транспортом обходился судовладельцам от 60 до 250 тысяч рублей в сутки, в зависимости от типа судна. (3)

В целях противодействия незаконному промыслу введен запрет перегрузок уловов в море. Прозрачность происхождения рыбопродукции, отслеживание всей цепочки от района промысла до конечного потребителя – это требование цивилизованных рынков.

Однако, как показывает практика запрет проводить грузовые операции не самый эффективный способ предупреждения неучтенной перегрузки продукции и браконьерства. Рыбачье сообщество северного и дальневосточного бассейнов страны озабочено решением разнонаправленных задач: рациональной организации промысла и выполнения Постановлений Правительства о возможности многократного пересечения границы. Порядок, по которому предоставляется такое право, предусматривает обязательно осуществлять входной и выходной контроль судов прибрежного рыболовства только в портах, а не в местах традиционной выгрузки. О необходимости открытия портопунктов говорят в Дальневосточном бассейне. На северо-востоке действует только один незамерзающий порт – Петропавловск-Камчатский. Переход туда для оформления рыбопродукции из Западно-Беринговоморской зоны, это 910 миль, занимает у судна четверо суток. С июля по сентябрь рыбопромысловые суда может принимать и чукотский порт Анадырь, однако лоцманская проводка по Анадырскому лиману обойдется в 200 тыс. рублей. Эти затраты, а главное потеря промыслового времени экономически неоправданны. Поэтому нужны дополнительные портопункты.(4)

Представители северного бассейна обратились к Председателю Правительственной комиссии, в целях оптимальной организации промысла, предоставить возможность рыбопромысловым судам производить перегрузку рыбопродукции на транспортные суда в естественных укрытиях Мурманского берега и архипелага Новая Земля в территориальных водах РФ. Отменить обязательное прохождение контрольной точки «Север – 1», ввести дополнительную контрольную точку «Север – 2» на время проведения мойвенной путины. Возвращаясь в порт с промысла, суда при пересечении водной госграницы не имеют права миновать действующую единственную контрольную точку «Север – 1». Переходя из одного района промысла в другой или, из российской экономической зоны в смежный участок Баренцева моря, капитанам приходится делать значительную петлю до контрольной точки, чтобы не нарушать режим. На судовладельцев ложатся финансовые и временные потери. Увеличение расстояния сокращает промысловое время на двое – трое суток. Стоимость эксплуатации траулера, например, типа «Мозунд», состоящих на вооружении Мурманского тралового флота, порядка 40 тысяч долларов в сутки. (5)

Морской доктриной предусмотрено развитие и увеличение объемов промысла водных биологических ресурсов в конвенционных и открытых частях Мирового океана. Росрыболовством проделана в этом на-

правлении значительная подготовительная работа: подготовлены Соглашения о сотрудничестве в области рыбного хозяйства между Правительством РФ и Правительствами Республик Венесуэла, Никарагуа, Куба, Перу. Организована работа по возобновлению сотрудничества в области рыболовства с Республикой Ангола, Сенегалом, Сьерра-Леоне, Эквадором.

Вместе с тем результаты добычи табл. 1 по итогам работы 2009 года показывают, что общий вылов в этих районах упал почти в 2 раза. Российские рыбаки продолжают снижать добычу в районах действия международных конвенций и открытых частях Мирового океана. Локальные успехи, такие как возобновление работы в Антарктике, на общую картину практически не влияют.

Введение с 1 января 2009 г российским законодательством запрета на осуществление рыболовства с судов, принадлежащих иностранным лицам (бербоут-чартерные суда), негативно сказалось на отечественном вылове в районе регулирования Комиссии по рыболовству в северо-западной части Атлантики (НАФО) (NAFO, Northwest Atlantic Fisheries Organization), Комиссии по регулированию промысла атланто-скандинавской сельди, скумбрии, окунь-клювача моря Ирмингера (НЕАФК) (NEAFC, The North-East Atlantic Fisheries Commission). Недоосвоение выделенных квот может привести к потере традиционно выделяемых России в рамках НАФО от 20 до 30 тыс. тонн водных биоресурсов. (6)

На организацию производственной деятельности рыбаков оказали свое действие поправки, которые запретили бербоут-чартерным судам, находящимся под иностранной юрисдикцией, вести промысел в исключительной экономической зоне Российской Федерации и за ее пределами. Установленный новым законом запрет на использование судов по схеме бербоут-чартера от иностранного резидента, по предложению ВАРПЭ, следует отложить до 2012 г.

Механизм регулирования российским законодательством бербоут-чартера дал сигнал бизнесу, который в последующем заставит выкупать такие суда в собственность.

Поскольку государство выдвинуло в качестве приоритетной геополитической и экономической задачи – расширение присутствия рыбопромыслового флота в открытых частях Мирового океана, районах международных конвенций и двухсотмильных зонах иностранных государств перед Федеральным агентством по рыболовству поставлена задача, разработать меры государственной поддержки рыбохозяйственных организаций, осуществляющих экспедиционный промысел в этих районах. Создать условия для осуществления рыболовства за пределами ИЭЗ Российской Федерации, в том числе активизации научно-исследовательской и рыбопромысловой деятельности в южной части Тихого океана.

Необходимым условием для привлечения российских рыбопромышленных предприятий в районы Мирового океана является их прямая заинтересованность. Это может быть государственный заказ на поставку рыбопродукции, удовлетворяющий потребности бюджетных учреждений и структур, поскольку объекты промысла в открытой части Мирового океана массовые, сравнительно дешевые виды рыбы, такие как скумбрия и ставрида. Нужны государственные меры регулирования цен на определенные сорта рыбопродукции и отпуск горюче-смазочных материалов с фиксированной скидкой от оптовой цены.

Финансовое участие государства в процессах стабилизации рыбохозяйственной деятельности должно стать основой поступательного развития отрасли. Более полная реализация частно-государственного партнёрства на основании положений ст. 2 ч. 1 закона «О рыболовстве...» призвана стать идеологической основой наметившихся положительных процессов. (7)

Достижение такой цели как активизация рыбопромыслового флота в открытых районах Мирового океана не возможна без обновления флота, одновременно от структуры флота зависит ассортиментная политика и масштабы береговой переработки, на которую, в свою очередь оказывают влияние и рынки сбыта. Комплекс вопросов, которые встают перед предприятиями промышленного рыболовства требует системного решения, ответы на которые в большей мере зависят от государства.

Необходимость фундаментального государственного подхода к решению этой задачи отметил на встрече с представителями рыбного бизнеса в декабре 2009 г. Первый вице-премьер РФ В. А. Зубков. Добывающий промысловый флот должен строиться на российских верфях, первоначально на условиях кооперации с зарубежными партнерами.

Рыбопромышленники имеют свою точку зрения: у нас сегодня нет ни одного предприятия на территории Российской Федерации, которое бы строило конкурентоспособный рыболовный флот. Представители отечественных судостроителей, которым выделены государственные средства на разработку проектов, предлагают суда, не отвечает современным требованиям, цены на которые значительно выше, чем на суда иностранной постройки.

**Возможности обновления промыслового флота в значительной мере определяются, действующей нормативно – правовой базы, и что не маловажно – направленностью государственной политики в сфере рыболовства. Одним из инструментов этого воздействия может стать принятие мер по стимулированию активизации горизонтальных интеграционных процессов в целях объединения предприятий с ограниченными ресурсными возможностями.**

На организацию производственно-хозяйственной деятельности предприятий, на наш взгляд может оказать влияние реализации ВБР и продукции их переработки на товарных биржах. Порядок такой работы Росрыболовством еще не разработан.

Крупные компании могут направить заявки на развитие своей базы. Государство намного эффективнее ведет диалог с крупными игроками рыбного бизнеса. Все факторы внешней среды отражают тенденцию к необходимости концентрации производства и поиска организационных форм объединения предприятий.

Совершенствование нормативной правовой базы – это первый шаг к системному подходу в управлении рыбной отраслью. Со временем вся нормативно-правовая база будет доведена до оптимального уровня. Пока не будут установлены прозрачные правила игры, принимаемые не только государством, но и собственно пользователями, до этого момента о порядке говорить будет совершенно бесполезно. Необходимо установить доверие между государством и бизнесом.

Важной особенностью деятельности предприятий в современных условиях становится неполнота информации о развитии ситуации, что в значительной мере влияет на надежность и правильность принимаемых решений. Это вносит новые требования к процессам планирования и прогнозирования, так как при неполной информации о развитии окружающей среды необходимо вырабатывать различные варианты решений и измерять их результативность в возможных ситуациях. Поэтому неотъемлемым элементом деятельности предприятия становится учет неопределенности. Предприятия вынуждены постоянно перестраиваться, обеспечивая своевременную реакцию на изменение внешней среды.

Предприятия, действующие в определенной и неопределенной внешней обстановке, будут управляться и регулироваться по-разному. Также важно и то, чтобы структура или система управления организации соответствовала внешней среде, в окружении которой она находится.

Стремительное изменение законодательной базы усилило консолидацию в рыбацком сообществе. Рыбаки поняли, что объединившись можно изменить ситуацию, стали активнее действовать союзы корпоративного характера.

В 2009 году российские рыбохозяйственные организации добыли 3717 тысяч тонн водных биологических ресурсов, что на 11,5% превысило результаты 2008 года. Одним из ключевых моментов, позволивших заметно увеличить объемы вылова, стало сокращение перечня видов, ограниченных общими допустимыми уловами (ОДУ) и переход к оперативному регулированию, в первую очередь тихоокеанских лососей. Российские промысловики увеличили добычу всех основных видов водных биоресурсов: минтая, лососей, трески, сельди, камбалы.

Достижению положительных показателей рыбохозяйственным предприятиям способствовало возобновление после пятилетнего перерыва вылова мойвы в Северном бассейне, а так же рекордный подход лосося на Дальнем Востоке. Вылов ВБР по бассейнам и районам промысла отражен в таблице 1. (8)



Таблица 1.

## Вылов водных биоресурсов предприятиями промышленного рыболовства за 2009 г.

Наименование бассейна	Общий вылов в 2009 г., тыс. т	Темп роста 2009/2008%	Освоение общего допустимого улова, %
Дальневосточный бассейн	2406,4	112,04	91,2
Северный бассейн	424,1	143,76	79,2
Азово-Черноморский бассейн	33,9	167,52	43
Каспийский бассейн	39,2	167,52	59,6
Балтийское море	44,2	125,57	68,5
Зоны иностранных государств	479,2	103,57	-
Конвенционные районы и открытая часть Мирового океана	166,1	79,17	-

Введение ряда объектов в категорию не лимитируемых позволило почти в два раза увеличить вылов зубаток, камбалы и других объектов промысла. Заблаговременная, научно обоснованная информация, о выведении объектов промысла из ограниченных общими допустимыми уловами в не ограниченные, дает возможность предприятиям организовать свою работу, рационально расставить флот.

Колебания конъюнктуры рынка, непостоянство государственной политики и форм регулирования деятельности не позволяют эффективно управлять работой предприятий промышленного рыболовства. Анализ внешней среды позволяет своевременно реагировать, а при высоком уровне организации, и контролировать внешние по отношению к предприятию факторы, чтобы определить возможность угрозы.

В условиях более быстрого изменения внешней среды в деятельности предприятий появилась необходимость не только оперативно реагировать на эти изменения, но и вырабатывать модели развития с учетом прогнозируемых изменений.

Организационный уровень предприятий промышленного рыболовства должен соответствовать требованиям сегодняшнего дня, развитие форм организации промысла – способствовать эффективным способам решения тех задач, которые потребуются решать завтра и в перспективе. В современных условиях динамичной, быстро меняющейся внешней среды предприятиям необходимо быстро адаптироваться к ней и благодаря изменениям, направленным во внутрь, на гармонизацию производства и самоорганизацию, оказывать влияние на среду, расширяя горизонт предвидения.

Таким образом, в результате логического анализа взаимосвязи внешних факторов с показателями работы отрасли и отдельных пред-

приятый прослеживается связь изменений действующего законодательства и его влияние на деятельность рыбопромышленных организаций.

Чтобы получить количественную оценку влияния внешних факторов на результаты работы предприятий, целесообразно использовать экономико-математическое моделирование. Экономико-математическая модель должна быть адекватной действительности, отражать существенные стороны и связи изучаемого объекта.

Изменения действующего законодательства, затрагивающие процесс промысла должны быть направлены на эффективную организацию производства, создание единого слаженного механизма, который не создает административных барьеров, а помогает рыбакам в работе.

Поиск новых форм организации, внедрение современных методов управления может также внести свой вклад в достижение целей предприятия и повышение эффективности его деятельности.

Как видим, несмотря на количество принимаемых мер, рыбаки ни государство, ни тем более предприятия промышленного рыболовства не получили намеченных результатов.

### Список литературы:

1. Фролов С. А. Социология организаций / Фролов С. А. М.: Гардарики, 2001. – 384 с. Режим доступа: <http://www.lib.rin.ru/doc/i/15968p40.html>
2. Парламентские слушания. «Круглый стол» / Совершенствование нормативно-правовой базы с целью обеспечения эффективного развития рыбопромышленного комплекса в прибрежных субъектах РФ. Стенограмма. Режим доступа: [http://www.duma.gov.ru/.../krug\\_stol/home.htm](http://www.duma.gov.ru/.../krug_stol/home.htm)
3. По итогам первого в 2010 году заседания ДВНПС рассмотрел около 40 поправок в Правила рыболовства для Дальневосточного рыбохозяйственного бассейна. Fishnews.ru Режим доступа: [www.advis.ru/.../new.pl?...](http://www.advis.ru/.../new.pl?...)
4. Российская газета – Мурманская область № 4735 от 22 августа 2008 г. / И бьются о борт корабли. Почему мурманские рыбаки не спешат к родным причалам?
5. Мурманский вестник. 03.03. 2010 г. С кем рыбакам пойти в разведку? Режим доступа: <http://www.mvestnik.ru/shwpgn.asp?pid=20100303729>
6. Материалы сайта АтлантВНИРО
7. Материалы сайта Fishnews.ru
8. Экономика и жизнь № 02 (9318) 22.01.2010 Китайцы кормят россиян их же рыбой. Скопинцева Е. Режим доступа <http://www.eg-online.ru/article/89004/>

## **ВЛИЯНИЕ ПРОГРАММ МЕЖДУНАРОДНОГО ОБМЕНА НА ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ**

**Бурзун М. С.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра информационных систем и прикладной математики, e-mail: burzun\_m@mail.ru*)

The bases of youth's economics under an entry. The educational system influence over the sense of economics of rising generation is describing. There are results of research for the study of forming of economics and knowledge in laws, legislative culture and economics of north region countries.

Одной из основных проблем российского общества на современном этапе развития является недостаточно высокий уровень знаний в области экономики и права.

Ведущая роль в формировании учебной политики принадлежит государству. В «Концепции модернизации Российского образования на период до 2010 года» говорится, что обновленное образование должно сыграть ключевую роль в сохранении нации, обеспечении устойчивого, динамичного развития российского общества с высоким уровнем жизни, гражданско-правовой, профессиональной и бытовой культурой. В Концепции поставлены задачи усиления роли права и экономики в социализации учащихся, развития гражданско-правовой культуры и правомерного поведения.

Анализ деятельности государственных органов позволяет восстановить общую картину формирования экономических знаний, использовать положительный опыт прошлых лет в формировании системы экономического регулирования современного российского общества (1).

Экономические знания общества проявляются во всех областях деятельности государства, сказываются в устройстве и функционировании его государственных и общественных институтов, внутренней и внешней политике, духовной и материальной жизни общества (2).

Одним из основных условий успешной интеграции в мировое общество в XXI веке является соответствующее потребностям общественного развития образование молодежи. Молодые люди должны быть готовы не только уверенно вступать в будущее, но и сами создавать его. В условиях модернизации системы образования, предпринимаемой в России, экономическое образование приобретает особое значение.

Исследования показывают, что отношение молодежи к экономике и правовому образованию в современной России меняется в положительную сторону. Усиливается влияние правовой культуры на жизни подрастающего поколения, которая является своеобразной формой гармоничного развития подростка, через которую достигается прогресс в развитии личности. Этот прогресс связан как с созданием собственно правовых ценностей, обогащающих подрастающую личность, так и пре-

доставлением необходимых юридических условий для спокойного и упорядоченного развития.

Для России развитие экономических дисциплин – актуальная задача в сфере выхода на мировой рынок. Одним из приоритетных направлений деятельности вузов города Мурманска является развитие международной деятельности, взаимовыгодных отношений с высшими учебными заведениями стран Баренц – региона, участие в совместных проектах и программах.

В число долгосрочных образовательных проектов входят следующие программы обмена: FIRST (Россия, Финляндия), FIRST-Barents (Россия, Финляндия), FIRST-LAPLAND (Россия, Финляндия), North2North (Россия, Финляндия, Норвегия, Канада, Исландия), Fellowship Programme for Studies in the High North (Россия, Норвегия), Barentsplus (Россия, Норвегия). Эти программы предлагают пройти обучение студентов, получить качественное образование, сертификаты европейского образца, опыт общения со своими зарубежными сверстниками и установить контакты, которые могут пригодиться в дальнейшей профессиональной деятельности. Программы включает ряд курсов по изучению культуры, проблем полярного региона, скандинавской политики, особенностей северного общества, истории северных ресурсов. В программах предусмотрена разработка и реализация проектов, направленных на поддержку местного сообщества, сотрудничество с жителями регионов, малых городов и сел, с людьми с ограниченными физическими возможностями, беженцами и вынужденными переселенцами.

В рамках долгосрочного образовательного проекта BCS – Bachelor of Circumpolar Studies (Программа приполярного регионоведения) студенты изучают специфику североевропейских регионов, жизнь коренных регионов севера, осваивают курсы «Экономика северных стран», «Политика северных стран», «Культура народов Севера», «Экология Крайнего Севера».

В рамках образовательного проекта «High North Cross Border Business» (Трансграничный бизнес на Крайнем Севере) велась разработка и чтение курсов в сфере трансграничных отношений (бизнес – культура, торговля, логистика, предпринимательство), проводились рабочие встречи.

Программа «Шведско-российская межкультурная коммуникация» направлена на расширение представления и повышение интереса молодежи России и Швеции о культуре друг друга. В ходе выполнения программы студентами был собран материал для научных статей, опубликован сборник, проведена фотовыставка.

Ежегодно на учебу за рубеж выезжает до трехсот студентов Мурманской области. Студенты, принявшие участие в программах обмена, приобретают достаточно обширные знания во всех сфере экономических

особенностей северных стран и способны начать поиск путей и средств построения правового государства, в котором обеспечиваются соответствующие его социально-экономическому и духовному строю права и свободы человека.

**Список литературы:**

1. Кузнецов Э.В., Сальников В.П. Наука о праве и государстве. Спб.: Санкт-Петербургский университет МВД РФ, «Издательский Торговый Дом «Герда»», 1999.- 410 с.- С.88,89
2. Шереги Ф.Е. Социология права: прикладные исследования. – Спб.: Алтейя, 2002. – 447 с.- С.68

## **РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ В ОТРАСЛИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РЫНКА**

**Вечирко А. А.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учёта, анализа и управления экономическими системами, e-mail: an.vechirko@gmail.com*)

In the article problems of electricity system in Murmansk region are considered. Special accent are made to analyze specialty of energy system's operation in Murmansk region and to analyze the level of competition in this area. The author concluded that the competition on electricity market are low and have to develop to make this market stable in a long time period.

Рыночная реформа электроэнергетики была запущена в 2003 году. Именно тогда были приняты базовые законы об электроэнергетике и ряд других законодательных актов. В основе реформы лежал постулат о том, что основные фонды в электроэнергетике изношены, и нет другого выхода, кроме как переводить отрасль на рыночные рельсы. Основным принципом реформы явилось разделение вертикально интегрированных региональных энергокомпаний по видам деятельности: генерация, сбыт и сети, а также введение инфраструктурных технологических подразделений – системный оператор и оптовый рынок электроэнергии и мощности (ОРЭМ).

Модель реформы не была взята из воздуха. К этому времени реформа уже во многом состоялась в Скандинавии, Англии, США, Германии. Поэтому разработчики реформы в России компилировали опыт зарубежных стран. В России реформа началась задолго до 2003 года. Еще в середине 90-х было несколько попыток реформирования, создавался так называемый ФОРЭМ, рынок свободных цен на 5-15%, но реальные реформы, приведшие к тем результатам, которые мы имеем сегодня, начались именно в 2003 году (6).

Электронергетика играет важнейшую роль в социально-экономической жизни всех стран и этот факт никем нигде и никогда не оспаривается. Электронергетика с самого начала своего развития была делом государственным. В нашей стране сразу после революции был разработан и одобрен план ГОЭРЛО. Электрификация на тот период была, самым что ни на есть инновационным процессом. Система общественного устройства любая, рыночная или авторитарная, или тоталитарная, любая система уделяла и уделяет максимум внимания развитию электроэнергетики. Потому без электроэнергетики невозможно само существование социально-экономической жизни в современном понимании.

Россия, начиная с 20-х годов прошлого века, построила на протяжении 50 лет значительные энергетические мощности, построила энергосистему страны, одну из самых мощных в мире, с самыми протяженными линиями электропередач. Сам принцип организации нашей ЕЭС был признан и по-прежнему остается самым лучшим в мире по ряду показателей, прежде всего, надежности. Однако с 80-х годов фонды в электроэнергетике не обновлялись, новые мощности практически не вводились. Старение и износ основных фондов, в том числе моральный, – все это было причинами, по которым страна созрела для реформ в этой области. Но главным было и то, что страна в течение 90-х перешла на рыночные рельсы. Энергетика же оставалась нерыночной структурой, несмотря на все попытки ее перестройки. В свою очередь нерыночная структура не может привлекать инвестиции.

К середине 2008 года, к моменту ликвидации РАО «ЕЭС России», была сформирована новая модель рынка. Эта модель была названа моделью переходного периода, была задана законом ФЗ №36 «Об электроэнергетике» (1) и Постановлением Правительства РФ № 530 «Правила функционирования розничного и оптового рынка в условиях переходного периода реформирования электроэнергетики» (2).

Сбытовые компании, выделенные из бывших АО-энерго, на переходном этапе были назначены эксклюзивными покупателями на оптовом рынке в своих регионах, приобретающие электроэнергию для розничных потребителей этих регионов. Именно на них возложена функция гарантирующих поставщиков субъектов федерации, именно в этом сегменте рынка предполагалось развивать конкуренцию.

Однако одним из промежуточных результатов реформы на сегодняшний день можно констатировать то, что на розничном рынке полностью отсутствует конкуренция за потребителя, есть только борьба за статус гарантирующего поставщика (ГП). При этом сами ГП на 100% были проданы частным инвесторам и оказались зажаты между ОРЭМ и социальной политикой в области энергоснабжения государства в целом и регионов в частности. Именно в этой точке был заложен конфликт – ГП должен выполнять социальную функцию, при этом он полностью принадлежит частным собственникам. Таким образом, в самом начале реформы был не соблюден баланс частных и государственных интересов.

Сбытовым компаниям подчинился весь финансовый поток рынка электроэнергетики и все договоры потребителей. В схеме финансирования отрасли через сбыты контролирующим органом было РАО ЕЭС России в качестве единого центра принятия решений. И взаимоотношения на розничном рынке между смежными субъектами – сетями и сбытами – выстраивались не только в рамках Правил розничных рынков, государственных компаний и иных рыночных механизмов, но и в рамках корпоративных процедур. Как только корпоративные процедуры ослабли,

а потом вообще исчезли с исчезновением РАО, возник конфликт, связанный с доступом к потребителям и неоднозначностью действующей нормативной базы по этому вопросу.

В стратегии реформы в вопросах координации работы отрасли РАО ЕЭС должны были сменить рыночные структуры, в том числе ассоциации и партнерства, и они были созданы при активном участии РАО. Но и в этом процессе возникли противоречия. Так, в структуре Некоммерческого партнерства «Совета рынка» – центре реформы – не нашлось места сетевым компаниям. Их посчитали нерыночной структурой. Однако это не так. Сетевые компании торгуют как своими услугами по передаче, так и технологическими присоединениями, и этот рынок по объему сопоставим с доходами генераторов. Кроме того, именно рынок сетевых услуг определяет развитие экономики: не подключившись к сетям физически, невозможно купить электроэнергию вообще. Одновременно управление отраслью смещается в сторону Министерства энергетики. Это соответствует сегодняшним тенденциям в России в целом: меньше свободного рынка – больше регулирования и государства.

Укрупнение рынка имело место и в предыдущие годы. Эта тенденция была очевидна еще в самом начале реформы. Нормативные акты только узаконили невозможность совмещения монопольных и конкурентных видов бизнеса в энергетике.

Однако и генерирующие компании, и потребители, и сбытовые холдинги, и региональные сетевые компании все время стремились к укрупнению с момента начала продаж РАО ЕЭС своих «дочек». Энергокомпании пытаются нащупать резервы к повышению эффективности своей деятельности через вертикальную и горизонтальную интеграцию, масштабность, сокращение непроизводственных и трансакционных издержек. В данном случае важно следить, чтобы у укрупняющихся компаний вместе с усилением рыночной власти не появлялась мотивация (и возможность) к антиконкурентным действиям. Контролировать это должна Федеральная антимонопольная служба.

У процесса размельчения энергокомпаний тоже немало слабых сторон, в частности снижение финансовой устойчивости, конфликт интересов, повышение непроизводственных расходов в целом по отрасли. В данном случае необходимо нащупать «золотую середину», чтобы не было возврата к гигантам типа «РАО ЕЭС» и в то же время не возникала ситуация, когда в каждом регионе функционируют десятки мелких (на уровне станции) сетевых, сбытовых и генерирующих компаний (5).

Сегодня электроэнергетика в России коренным образом реформирована, однако реформа еще далека до своего завершения. Существенное влияние на сбытовой бизнес в 2010 г. должна оказать будущая концепция функционирования розничного рынка электроэнергии в условиях целевой модели. На данный момент ее контуры не определены. Перед Мин-



энерго России поставлен срок до конца второго полугодия 2010 г. не только утвердить концепцию, но и подготовить основанные на ней Правила функционирования рынка для утверждения их Правительством РФ.

### **Список литературы:**

1. Федеральный закон от 26.03.2003 №35 ФЗ «Об электроэнергетике»
2. Федеральный закон от 26.03.2003 №36 ФЗ «Об особенностях функционирования электроэнергетики в переходный период»
3. Постановление Правительства РФ от 31.08.2006 № 529 «О совершенствовании порядка функционирования оптового рынка электрической энергии (мощности)»
4. Приказ Федеральной Службы по тарифам от 21.08.2007 № 166-э/1 «Об утверждении Правил определения стоимости электрической энергии (мощности), поставляемой на розничном рынке по регулируемым ценам (тарифам), оплаты отклонений фактических объемов потребления от договорных, а также возмещения расходов в связи с изменением договорного объема потребления электрической энергии»
5. Киселев В. Конкуренция как доминанта преобразований // Энергорынок. – 2009 г. – №12. – С.12-15
6. Об особенностях ценообразования на рынке электроэнергии Мурманской области // Энергорынок. – 2009 г. – №4. – С.22-27
7. Электрошанс: конкуренция в отрасли поможет притормозить рост цен/ Е.Ясин// Российская газета. – 1.06.2008 г. – С.2-3

## ПРОБЛЕМЫ УБЫТОЧНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЭК МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

**Гафуров А. Р.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: andrey-0611@yandex.ru*)

In the paper the stability in financial and economic spheres of fuel and energy complex as one of the most important conditions of increasing the power security of the region on an example of the Murmansk region has been considered. The basic problems which have taken place in the financial sphere of fuel and energy complex new, the reasons of their occurrence have been analyzed.

Особые климатические условия,<sup>9</sup> богатый природный потенциал, выгодное транспортно-географическое и военно-стратегическое положение<sup>10</sup> Мурманской области, с одной стороны, и полное отсутствие собственной топливной базы, высокая энергоёмкость и низкая энергоэффективность экономики, слабая диверсификация систем топливоэнергоснабжения, износ основных производственных фондов – с другой, создают совокупность дестабилизирующих факторов, влияющих на состояние топливно-энергетического комплекса Мурманской области, и оказывающих негативное воздействие на процесс обеспечения экономики и населения области топливно-энергетическими ресурсами.

Наибольшее воздействие на экономику области оказывают экономические угрозы, в частности, финансовые, определяющие неустойчивое финансовое положение предприятий ТЭК Мурманской области, что подтверждает отрицательное сальдо финансового результата предприятий ТЭК за 2008 год, которое составило 832,6 млн. рублей убытков, тогда как в 2007 году эта цифра составляла – 542,9 млн. руб. [3; 5]. Такая ситуация связана главным образом с рядом негативных факторов:

- увеличение объемов неплатежей за энергоносители и просроченной дебиторской задолженности со стороны потребителей электро- и теплоэнергии что приводит к замедлению оборачиваемости капитала, росту риска непогашения долгов и уменьшению прибыли;
- несовершенство налоговой политики приводит к ситуации, когда уровень налоговых изъятий не соответствует результатам финансово-хозяйственной деятельности организаций ТЭК в условиях колебания конъюнктуры цен на энергоносители;

<sup>9</sup> Средняя годовая температура воздуха на Кольском полуострове составляет от +2,0 °С до -1,5 °С., средняя температура в феврале, самом холодном месяце года – минус 10,8 °С. Полярная ночь, продолжительный зимний период (240-260 суток) обуславливает высокий уровень потребления тепло- и электроэнергии.

<sup>10</sup> Наличие на территории области объектов ВПК, Северного флота РФ, обессточивание которых чревато негативными последствиями для обороноспособности страны.

- низкая экономическая эффективность производства;
- перекосы и диспропорции в тарифной политике, приводящие к деформациям структуры спроса на энергоносители, не позволяют производителям энергоресурсов проводить активную инвестиционную политику [2; 6].

В процессе формирования тарифной политики важно достигать и сохранять баланс интересов между производителями и потребителями, учитывающий окупаемость затрат первых и платежеспособный спрос вторых. В текущих условиях тарифы на тепло- и электроэнергию не обеспечивают предприятия ТЭК необходимыми финансовыми и инвестиционными ресурсами, что вызвано учетом в большей степени социальных интересов населения. Такого рода искусственное сдерживание тарифов приводит к усилению экономических угроз для нормального функционирования предприятий ТЭК.

Необходимым условием привлечения частных инвестиций в развитие электроэнергетики субъекта РФ, является формирование конкурентного рынка электроэнергии.

Выход на оптовый рынок электроэнергии (мощности) обернулся для ТЭК Мурманской области серьезными проблемами: усредненные тарифы поставщиков на оптовом рынке, устанавливаемые Федеральной службой по тарифам (ФСТ) РФ с 1 января 2007 года, оказываются значительно выше сложившихся в области тарифов на розничном рынке, устанавливаемых комитетом по тарифному регулированию<sup>11</sup> даже с учетом инфляции, в связи с чем возникает угроза появления дисбаланса оптовых и розничных тарифов на электроэнергию. Так, в соответствии с решением ФСТ для ОАО «Колэнергообит», рост тарифов на оптовом рынке электроэнергии с начала 2007 года составил 76,7 %, в то время как средние тарифы для потребителей на розничном рынке увеличились только на 9 % [2].

В результате, Мурманская область, являясь энергоизбыточной, с эффективной структурой генерации, превратилась из донора дешевой электроэнергии в субсидируемую область, а это, в свою очередь, привело к проблеме межтерриториального перекрестного субсидирования, которая возникла как вынужденная мера тарифного регулирования, направленная на сдерживание чрезмерного роста тарифов в отдельных субъектах.

Угроза энергетической безопасности тесно связана и с процессом физического и морального старения основных производственных фондов энергетического сектора и всей инфраструктуры экономики, несоответствующей современным требованиям и, соответственно, требующей значительных капитальных вложений, как на обновление технологического оборудования, так и на дальнейшее развитие ТЭК [5].

---

<sup>11</sup> С 2009 года – Управление по тарифному регулированию.

Невыгодная для Мурманской области тарифная политика с одной стороны и рост цен на топливо и задолженность потребителей – с другой, практически не оставляет оборотных средств у предприятий ТЭК для обновления оборудования и закупки топлива. Все это при высокой капиталоемкости и инвестиционной инерционности может привести к некомпенсируемому выбытию производственных мощностей ТЭК, что, в свою очередь, создаст технико-технологические и техногенные угрозы, которые в перспективе сделают энергетику не только фактором, ограничивающим темпы экономического роста области, но и создадут угрозу здоровью и жизни населения [1]. Так в 2008 году на развитие ТЭК Мурманской области в текущих ценах было использовано 3 670,4 млн. рублей. По сравнению с 2007 годом (2 841,0 млн. руб.) в текущих ценах объем финансирования увеличился на 22,5 % [3; 5], однако этого явно недостаточно.

Практически полное отсутствие на территории Мурманской, области собственной топливной базы, постоянный и подчас необоснованный рост цен на топливо, чрезмерная зависимость экономики от одного вида топлива (топочного мазута) является первопричиной многих негативных тенденций и явлений в экономике, и ставит под угрозу возможность обеспечения приемлемого уровня энергетической безопасности в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Кроме того, для Мурманской области характерна слабая диверсификация ТЭР, что ограничивает возможности расширения состава и спектра первичных энергоисточников. Так доля топочного мазута в структуре потребления ТЭР области в 2008 году составила более 63 %, что значительно превышает тот же показатель в других субъектах [3].

Монопольное, по существу, положение топочного мазута в производстве электрической и тепловой энергии ведет к снижению маневренных возможностей и гибкости в организации топливоснабжения области, а, значит, создает возможность появления угроз технологического характера.

Около половины завозимого КПТ используется для удовлетворения потребности области в тепле, что является немаловажным фактором, учитывая особые природно-климатические условия и географическое положение области. Поэтому для обеспечения нормальных условий проживания и эффективного функционирования экономики решение проблем надежного и бесперебойного топливоснабжения Мурманской области остаются чрезвычайно актуальными [3].

Анализ показал, что в условиях реформирования энергетики, а также экономической и политической нестабильности, наибольшее влияние на энергетическую безопасность области будут оказывать финансово-экономические и социально-политические угрозы. Так, финансовая дестабилизация, вызванная ростом неплатежей и просроченной задолженностью (кредиторской и дебиторской) предприятий ТЭК, является, в свою очередь, следствием острого дефицита инвестиционных ресурсов,

недофинансирования капиталовложений в топливно-энергетический комплекс и обеспечивающие его развитие отрасли, а так же в энергосбережение.

Кроме того, основное влияние на энергетическую безопасность Мурманской области оказывает отсутствие собственной топливной базы и неприемлемая для области тарифная политика, определяемая федеральным центром, которая не позволяет использовать преимущества дешевой генерации электроэнергии [2; 6].

### **Список литературы:**

1. Беляев, Л. С. Рынок в электроэнергетике: проблемы развития генерирующих мощностей / Л. С. Беляев, С. В. Подковальников. – Новосибирск : Наука, 2004. – 220 с.

2. Дьяков, А. Ф. Роль тарифной политики в реализации программы энергосбережения России / А. Ф. Дьяков, В. В. Платонов // Энергетик. – 2001. – № 2. – С. 4 – 6.

3. Использование топливно-энергетических ресурсов Мурманской области / Федеральная служба государственной статистики, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области – Мурманск, 2009. – 48 с.

4. О некоторых итогах производственной деятельности энергетики Мурманской области (по данным за 2005-2007 годах) / Федеральная служба государственной статистики, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области – Мурманск, 2008.– 13 с.

5. Сводные показатели финансово-хозяйственной деятельности организаций Мурманской области в 2007 году / Федеральная служба государственной статистики, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области – Мурманск, 2008. – 90 с.

6. Суслов, Н. И. Проблемы тарифного регулирования в России и Сибири: состояние и возможности улучшения / Н. И. Суслов // Экономическое развитие России: региональный и отраслевой аспекты : Сб. науч. тр. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2004. – Вып. 5. – С. 18-34.

## РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ЖКХ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ КРИЗИСНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

**Герашенко Д. А.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: venzin@rambler.ru*)

Modern towns in Russia are the basis for high-quality economic development. Author describes most of causes why this part of state economy does not show efficient results. Also some solutions of principle how to reach development due to overall reduction in economic activity is given through this article.

Говоря о развитии в системе ЖКХ, в первую очередь, мы должны понять, что представляет собой развитие города как «супер-системы» по отношению жилищной сфере, потому как развитие этих двух объектов управления видеть разрозненно невозможно ввиду их очевидной иерархической взаимосвязи.

Прежде, чем определить суть развития города, необходимо классифицировать современные российские города по характеру их развития. Н. Зубаревич предлагает следующую весьма логичную классификацию:

1. федеральные города Москва и Санкт-Петербург (социально-экономические различия между ними пока еще очень велики);
2. прочие города-"миллионники", сильно отстающие от федеральных столиц;
3. города-центры регионов (почти все и независимо от численности их населения – такова сила влияния статусного фактора);
4. монопрофильные города с ведущими предприятиями крупных компаний, в основном экспортно-ориентированных<sup>12</sup>.

Таким образом, формируются различные пути развития городов в зависимости от современных условий их функционирования и ресурсов, которые они сохранили в период экономического спада 90-ых годов и преумножили в период роста в 21 веке.

Выходит, что «факторы развития городов-центров роста разные – в первую очередь это статус, обеспечивающий концентрацию финансовых ресурсов для развития, затем численность населения города и связанные с ней концентрация платежеспособных потребителей и лучшее качество населения (для миллионников и столиц регионов), для монопрофильных городов крупного бизнеса важнейшую роль играют более высокие заработки занятых и поступление в местные бюджеты части экспортных доходов, обеспечивающие рост общественных благ»<sup>13</sup>.

<sup>12</sup> Зубаревич Н. Российские города как центры роста/ <http://www.demoscope.ru/weekly/2006/0247/analit04.php>.

<sup>13</sup> Там же.

Но если есть факторы, ресурсы для роста и развития города – необходимо определиться с тем, в каком направлении развиваться. Здесь важнейшую роль играет именно качественное состояние города, его параметр «город – внешняя среда». Город выполняет двойственную функцию: является «одновременно «центральными местами», обслуживающими потребности прилегающей территории, и «узлами» различных сетей, значение которых выходит далеко за пределы контролируемого городом пространства»<sup>14</sup>. Соответственно, городское управление и подразумевает балансирование между двумя противоположными по характеру направлениями в процессе регулирования развития муниципального образования.

Всегда, или почти всегда, в простом понимании слово «развитие» означает рост чего-либо: всегда говорится об увеличении показателей, наращивании оборотов и тому подобное. Однако сами по себе эти процессы не говорят о развитии, потому как развитие есть смена состояния одного объекта без изменения его основы, сути. В данном рассуждении мы приходим к разделению понятий «количественного развития», или «роста», и самого «развития», то есть качественного изменения объекта. Исследователь проблем городского управления О. Вендина полагает, что «между экономическим ростом и развитием связь далеко не такая прямая, как может показаться на первый взгляд. Стоит напомнить, что впечатляющий экономический рост в нашей стране не всегда был связан с позитивными изменениями в жизни людей, а сформировавшаяся в результате его городская среда оказалась далекой от совершенства. Даже если не оглядываться на эпоху сталинской индустриализации, бурный рост городов в брежневское время сопровождался множественными и острыми жилищными и транспортными проблемами, резким ухудшением экологии, антропогенными катастрофами, и прочее»<sup>15</sup>.

Ставится этот вопрос именно потому, что современный российский город оказался в ситуации «насыщения» количественными изменениями – рост показателей экономики существенно замедлился, хоть и поддерживается при этом за счет экспорта ресурсов. Главный фактор, как было определено ранее, богатства города – человеческий капитал – ввиду демографических потрясений 90-ых годов утратил свой миграционный потенциал: «если еще десяток лет назад городские и региональные власти были обеспокоены тем, как создать новые рабочие места, то сегодня голова болит о том, как заполнить уже существующие»<sup>16</sup>. Таким образом, крайне дефицитный ресурс постоянно перераспределяется ме-

---

<sup>14</sup> Вендина О. Стратегии развития крупнейших городов России: поиск концептуальных решений/ <http://www.demoscope.ru/weekly/2006/0247/analit01.php>.

<sup>15</sup> Вендина О. Стратегии развития крупнейших городов России: поиск концептуальных решений/ <http://www.demoscope.ru/weekly/2006/0247/analit01.php>.

<sup>16</sup> Там же

жду одними и теми же экономическими центрами. И это при том, что внутренняя миграция существенно осложнена неготовностью городов принимать все новые и новые трудовые ресурсы. Видно, что ускоренный рост в прошлом привел к сегодняшней неспособности городов и экономики вообще расти дальше. Человеческие ресурсы ограничены в собственной самореализации, так как качество жизни и политика занятости были оставлены без сколько-нибудь должного внимания в процессе многолетней экспансии «вширь», то есть в процессе количественного роста экономики и страны в целом, и каждого города в частности.

Теперь у муниципалитетов есть единственный путь – качественное улучшение внутрисистемных процессов, так как развитие в условиях спада предполагает не количественные, а качественные изменения. Инвестиции не только в экономику, но и в людей. Человеческий капитал – это единственный вид капитала, не подверженный инфляции и обесцениванию, его недооценка или разбазаривание приводят к потерям во всех сферах жизни общества<sup>17</sup>. Здесь видится действие закона перехода количества в качество. «Насыщенность» городов и экономики требует использования внутренних подсистем крупной социально-экономической системы в новом качестве, дабы извлекать из них ту выгоду, на которую они потенциально способны.

Таким образом, **развитие города заключается в эффективном использовании уже имеющихся ресурсов, в многократном увеличении соотношения «выгода-затраты». Путь современного российского города – это модернизация уже существующих, работающих «в полную» мощностей в любой сфере хозяйствования, и первой в данном списке должна стоять именно жилищно-коммунальная отрасль, как обеспечивающая и тесно связанная с иными отраслями.**

Если говорить о цели модернизации подсистемы ЖКХ во взаимосвязи с проблемой развития города, то здесь можно вновь вернуться к самому общему, философскому понятию «развитие».

Развитие «есть такое изменение состояний, которое происходит при условии сохранения их основы, т.е. некоего исходного состояния, порождающего новые состояния. Сохранение исходного состояния или основы... только и делает возможным осуществление закономерностей развития»<sup>18</sup>.

Следовательно, основа или цель функционирования ЖКХ города всегда должна быть неизменной для сохранения системности данного объекта управления. Цель работы ЖКХ города – это создание благоприятных условий жизни для населения города, а также инфраструктурное обеспечение работоспособности производственного комплекса города (в том числе, и непромышленной сферы).

<sup>17</sup> Вендина О. Стратегии развития крупнейших городов России: поиск концептуальных решений/ <http://www.demoscope.ru/weekly/2006/0247/analit01.php>.

<sup>18</sup> Свидерский В. И. "О некоторых особенностях развития" // "Вопросы философии". 1985. № 7. С. 27–28.



Состояние системы – это ее текущая характеристика, то, что она собой представляет с некоторой точки зрения. Сейчас можно охарактеризовать систему ЖКХ сразу с нескольких точек зрения одним понятием – дотационность. Отрасль экономически невыгодна, ежегодно она требует помощи со стороны бюджета, так как собираемость платежей почти не поднимается, а только падает из-за ежегодного роста тарифов. При этом видимых улучшений в отрасли не происходит из года в год, тогда как ежегодно каждый дом становится еще более изношенным. Налицо, таким образом, замкнутый круг, о котором говорилось ранее.

Ясно, что критерием развития ЖКХ, при таком раскладе, будет являться не количественные параметры, а качественные. Охарактеризовать эти целевые параметры можно, классифицировав их как повышение отдачи каждого элемента системы и как следствие повышение результативности при неизменном или стабильном количестве входящих в данную систему или уже используемых в ней ресурсов. Таким образом, **развитие системы ЖКХ в рамках концепции качественного развития города состоит в формировании такого состояния жилищно-коммунальной отрасли, при котором эта отрасль была бы экономически эффективной, не теряя своих основных качеств обслуживающей, социально ориентированной системы.**

Ясно, что задачи развития и города, и системы ЖКХ как части городской экономики должно решать городское руководство, опираясь на некоторую программу, курс преобразований. Он же, в свою очередь, немислим без целеполагания, индикации состояния внешней среды, контроля и анализа состояния объекта, на который направлено воздействие, совокупности мер по нейтрализации негативных эффектов и мультипликации положительных. Одним словом, развитие города и ЖКХ требует действенного механизма управления.

### Список литературы:

1. Зубаревич Н. Российские города как центры роста / <http://www.demoscope.ru/weekly/2006/0247/analit04.php>.
2. Вендина О. Стратегии развития крупнейших городов России: поиск концептуальных решений / <http://www.demoscope.ru/weekly/2006/0247/analit01.php>.
3. Свидерский В. И. "О некоторых особенностях развития" // "Вопросы философии". 1985. № 7. С. 27–28.

## АНАЛИЗ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ США

**Гетманов В. В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, getmanovvv@mstu.edu.ru*)

Energy security is the major component of national security of any country. Many leading industrially developed countries (including USA) have national power strategy. In this article the analysis of substantive provisions of the given concepts is resulted.

Энергетическая безопасность – важнейшая составляющая национальной безопасности любого государства. Обеспечивается она наличием развитого топливно-энергетического комплекса, а также разработкой прогнозов развития важнейших макроэкономических показателей и энергетических индикаторов на длительную перспективу с целью стабильного развития государства.

В настоящее время многие ведущие промышленно развитые страны имеют национальные энергетические стратегии. Среди них европейские страны (Дания, Финляндия, Германия и др.), а также США и Европейский Союз в целом. Как показывает анализ, каждая страна на основе разработки этих стратегий и их взаимодействия определяет собственное место в межгосударственном разделении труда на мировых рынках.

Современная энергетическая стратегия США на период до 2020 г. использует математические модели, которые достаточно полно отражают внешнеэкономические тенденции наряду с ожидаемыми результатами практической деятельности федеральных ведомств и местных властей штатов в области энергетики. В прогнозах учитываются рост технологической эффективности добычи, переработки и потребления энергоносителей, динамика мировых цен на энергетическое сырье, последовательное снижение мощностей АЭС, выводимых из эксплуатации, процесс реструктуризации внутренних региональных американских рынков сбыта электроэнергии (1).

В топливно-энергетическом комплексе США преобладают тенденции слияния газовых компаний и фирм-производителей электроэнергии, расширения рынков природного газа и электричества, а также роста числа маркетинговых компаний.

В докладе *Critical Foundations: Protecting America's Infrastructure* президентской комиссией США по защите критической инфраструктуры (*The President's Commission on Critical Infrastructure Protection*), наряду с другими жизненно важными для страны сферами экономики и управления, дана оценка уязвимости от различного рода угроз и приведены рекомендации по укреплению защищенности американского ТЭК.

Существующие угрозы для топливно-энергетического комплекса США, по оценке экспертов, делятся на следующие группы (3):

- опасность повреждения физической составляющей инфраструктуры террористическими или преступными группами, в том числе направленными враждебно настроенными правительствами, а также недовольными сотрудниками самих предприятий ТЭК (до 80% случаев);
- несчастные случаи и природные катаклизмы (за последние 15 лет министерство энергетики зарегистрировало более тысячи подобных происшествий);
- непреднамеренное повреждение подземных кабелей и трубопроводов, не приводящее к общенациональной катастрофе;
- инциденты, связанные с воздействием на электронные сети и системы управления производством.
- Большинство компаний улучшили физическую защищенность своих производственных мощностей. Однако теперь назрела необходимость применения системного подхода для усиления защиты кибернетических и информационных систем.

Анализ действующей в США долгосрочной политики в области обеспечения энергетической безопасности позволяет выделить основные приоритеты (2):

- улучшение эффективности действующей энергетической системы и снижение энергоемкости национального продукта при сохранении качества окружающей среды и повышении энергетической безопасности;
- обеспечение бесперебойного энергетического снабжения, независимо от возможных сокращений импортных поставок энергоносителей или инфраструктурных проблем;
- внедрение новых энергосберегающих и безопасных видов энергетического производства;
- проведение фундаментальных научных исследований и технологических разработок новых экономичных и экологически чистых энергетических источников;
- развитие международного торгово-экономического и технического сотрудничества по глобальным проблемам энергетической безопасности.

Реализуемая в настоящее время концепция «Национальная энергетическая политика: надежная, доступная и экологически приемлемая энергия для будущего Америки», в тактическом плане предусматривает более активную, чем в прошлом поддержку предпринимательской деятельности национального энергетического бизнеса внутри страны.

Основные пути практической реализации современной энергетической стратегии США предусматривают следующие направления:

- совершенствование технологий энергетических преобразований включает освоение водородных энергетических технологий, методов безопасной переработки углеродных загрязнений, новых схем энергетического термоядерного синтеза, разработку технологических схем атомных электростанций третьего и четвертого поколения, расширение энергетического применения биомассы, добычу и использование метановых гидратов;

- расширение внутренней энергетической базы предусматривает более свободный доступ к нефтегазовым месторождениям на федеральных землях, льготный режим эксплуатации глубоководных ресурсов нефти и газа на континентальном шельфе, программы расширения утилизации возобновляемых энергетических источников, субсидирование строительства и эксплуатации новых морских терминалов для перегрузки сжиженного природного газа, развитие технологий «чистого угля» для производства электроэнергии, программу введения в строй атомных электростанций третьего поколения, а также обеспечение безопасного централизованного хранения и утилизации радиоактивных отходов;

- повышение энергоэффективности экономики и энергосбережение включает программы повышения экономической отдачи конечного энергопотребления, бюджетное финансирование улучшения тепловой изоляции жилых и общественных зданий, введение более жестких стандартов топливной экономичности автомобилей;

- повышение энергетической безопасности и диверсификация энергоснабжения обеспечивается за счет ускоренного заполнения федерального стратегического нефтяного резерва, реализации программы международной североамериканской энергетической интеграции, активизации российско-американского энергетического сотрудничества, расширенного международного диалога между экспортерами и импортерами нефти, выполнения американской программы энергетического взаимодействия стран Западного полушария, развития энергетического сотрудничества между США и африканскими странами, формирования азиатско-тихоокеанского энергетического сотрудничества, расширения контактов в нефтегазовой сфере между США, Китаем и Индией, углубления энергетического партнерства США с арабскими странами, обеспечения большей доступности энергетических ресурсов в рамках концепции устойчивого международного экономического развития, а также путем увеличения экспорта новых американских «чистых» энергетических технологий;

- интеграция интересов энергетики и охраны окружающей среды осуществляется в ходе сокращения энергетического загрязнения атмосферы, обеспечения стабильности и адекватности государственного контроля качества окружающей среды, реализации программы «национальной технологической инициативы в области климатических изменений»,

партнерства государства и бизнеса по снижению выбросов «парниковых» газов и программы добровольного предоставления данных об их объеме, международного сотрудничества по климатическим изменениям, углубления межведомственной координации действий по реализации национальной энергетической политики;

- модернизация энергетической инфраструктуры включает субсидирование увеличения пропускной способности линий электропередач в Калифорнии, усиление федерального административного контроля над передачей и распределением электроэнергии, программу диверсификации источников и повышения надежности электроснабжения, обеспечение безопасности магистральных энергетических трубопроводов, строительство нового трансконтинентального Аляскинского газопровода;

- совершенствования энергетического законодательства идет по пути создания законодательной базы привлечения дополнительных инвестиций в энергосбережение и применение альтернативных источников энергии, законодательного стимулирования расширения использования АЭС, снятия ограничений на коммерческий доступ к новым нефтегазовым месторождениям на общественных землях, законодательного обеспечения реформы системы регулирования электроэнергетического сектора, а также создания нормативной основы дальнейшего повышения энергетической эффективности коммунального хозяйства и теплового оборудования.

Таким образом, рассмотрение опыта обеспечения энергетической безопасности показывает, что в основе существующих политик энергетической безопасности лежат национальные энергетические стратегии, содержащие анализ современного положения в сфере потребления и производства топлива и энергии, а также прогнозы развития важнейших макроэкономических показателей стран и многочисленные энергетические индикаторы на длительную перспективу.

### **Список литературы:**

1. Корнеев, А. В. Энергетическая стратегия США на пороге 21 века / А.В. Корнеев // США-Канада: Экономика. – 2000. – № 7. – С. 52-56
2. Корнеев, А. В. Система государственного субсидирования топливно-энергетического комплекса США / А. В. Корнеев // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2002. – № 9. – С. 39-54
3. Нейман, Е. Управление рисками в электроэнергетике: организация систем управления рисками и основные риски европейских энергетических компаний / Е. Нейман, А. Ручкин, А. Фингерт // Энергорынок. – 2008. – №2

## ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ

**Грязнова М. О.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: gryaznova\_m\_o@mail.ru)

Clause is devoted to the tools of strategic planning applied at the enterprises of fish branch. Each branch has the specificity, therefore in modern management there is no complex of universal tools. Each of tools has the features and restrictions applications. In clause the partial branch analysis with use of techniques of Porter and Udanov is spent, the certain conclusions are given.

Целью стратегического и внутрифирменного планирования рыбной отрасли является оптимизация производственно-организационной структуры, которая обеспечивает повышение уровня финансовых результатов, качество принятия управленческих решений и эффективность использования производственных фондов, как на отраслевом уровне, так и на уровне предприятия.

В современной практике стратегического планирования применяются множество инструментов, например, SWOT-анализ, SPACE-анализ, стратегические группы, GAP и PIMS анализ, но для рыбной отрасли с учетом специфических особенностей больше подходят такие инструменты как: Матрица и модель Портера, методика Юданова, матрица Стейнера.

Матрица Портера рассматривает влияние конкуренции на формирование рыночной стратегии промышленных предприятий. Так как рыбная отрасль относится к ресурсной отрасли, и формирование себестоимости проходит по общей экономической классификации, оптимизация издержек является основой получения конкурентных преимуществ. Матрица Портера выделяет типы конкурентных стратегий в зависимости от сосредоточения на издержках или товарах. (1. – С. 70 – 74)

		<b>Конкурентное преимущество</b>	
		Низкие издержки	Дифференциация
Сфера конкуренции	Широкая цель	Лидерство по издержкам	Дифференциация
	Узкая цель	<b>Сосредоточение</b>	
		На издержках	На дифференциации

Рисунок 1 – Матрица Портера

Матрица Портера подразумевает использование 3 базовых конкурентных стратегий:

- стратегия лидерства в издержках;

- стратегия сосредоточения;
- стратегия дифференциации.

В контексте стратегического анализа рыбной отрасли стратегия лидерства в издержках заключается в жестком контроле над расходами, калькуляцию себестоимости, оптимизация и снижение затрат, особенно на рекламу, продвижение, исследовательские работы. Данная стратегия для предприятий рыбной отрасли даст конкурентные преимущества по цене товара, что позволит расширить зональность потребительского рынка.

Стратегия сосредоточения (фокусирования) подразумевает работу предприятия с конкретным узким сегментом рынка, и получение конкурентных преимуществ за счет наилучшего обслуживания своих клиентов. Данная стратегия может использоваться с позиции двух направлений: лидерства в издержках и дифференциации.

Стратегия дифференциации проявляется в рыночных условиях в качестве выпуска уникальной продукции, использовании новых технологий, предложение клиентам новой марки, упаковки. Для предприятий рыбной отрасли данная стратегия с одной стороны, может дать конкурентные преимущества по цене и качеству товара. Но с другой стороны существует риск отторжения нового товара потребителями. Также реализация данной стратегии требует достаточно высокого уровня финансовых вливаний для модернизации производства уникальной продукции.

С позиции матрицы Портера для предприятий рыбной отрасли наиболее оптимальной стратегией является лидерство в издержках, так как основная часть рыбной продукции относится к товарам первой необходимости, и многие предприятия рыбной отрасли занимаются добычей и переработкой именно этой продукции и лидерство в цене является базой для формирования прибыли.

Методика Юданова предлагает 4 типа предприятий, функционирующих в отрасли:

- предприятия виоленты;
- предприятия пациенты;
- предприятия коммутанты;
- предприятия эксплеренты.

Особенности рыбной отрасли позволяют классифицировать предприятия по данным 4 направлениям (3. – С. 28).

Виоленты отличаются масштабностью деятельности, это крупные рыбные предприятия, занимающиеся добычей и переработкой рыбных ресурсов. Основными преимуществами данных предприятий является экономия на масштабах производства, оптимизация издержек, возможность выпуска недорогих и качественных товаров, проведение исследовательских работ и технологических разработок. В мурманской области к таким предприятиям можно отнести ОАО «Траловый флот», ОАО «Норд Вест», ООО «Катран», ООО «Баренцфиш».

Пациенты – предприятия с узкой специализацией, выпускающие уникальные товары для узкого сегмента рынка. Конкурентные преимущества обеспечиваются уникальностью товара и применением уникальных методик исследования и удовлетворения потребностей специфических клиентов, кого не устраивает стандартная продукция.

Коммутанты – предприятия, способные гибко удовлетворять потребности небольшого сегмента рынка, данная стратегия оптимальна для мелких предприятий переработки рыбной продукции, отличающихся отсутствием производственных мощностей, которым все равно какую продукцию производить. Данные предприятия рыбной отрасли часто меняют свою специализацию, удовлетворяют потребности конкретных клиентов в небольших объемах в конкретное время.

Эксплеренты – инновационно ориентированные предприятия, применяющие передовые «пионерские» стратегии, обладающие высоким инновационным, производственным, кадровым и финансовым потенциалом. Но данная стратегия не позволяет работать предприятию в длительной перспективе на новом рынке, и при неумелом управлении инновациями, предприятия могут попасть в так называемую «инновационную ловушку», приводящую к банкротству. Поэтому данную стратегию оптимально применять вновь открываемых предприятий для захвата части рынка, а в длительной перспективе применять переориентацию на виолентную или пациентную стратегии. В Мурманской области по результатам исследования инновационного потенциала предприятий рыбной отрасли предприятия – эксплеренты в чистом виде отсутствуют.

Помимо представленных выше методик стратегического анализа рыбной отрасли, для характеристики конкурентной обстановки в отрасли можно использовать достаточно известную методику Модель пяти конкурентных сил М. Портера (3. – С. 26-27). В своей модели М. Портер выделил следующие пять сил:

- 1) новые конкуренты;
- 2) влияние потребителей;
- 3) влияние поставщиков;
- 4) появление товаров-субститутов;
- 5) общая конкурентная ситуация в отрасли.

На конец 2009 года рыбная отрасль Мурманской области занимает 5 место среди наиболее перспективных отраслей промышленности. На данный момент число функционирующих предприятий рыбной отрасли составляет 572 организации. Поэтому возможность появления новых конкурентов в рыбной отрасли достаточно высока, особенно это касается предприятий переработки рыбы и морепродуктов. Данный факт объясняется отсутствием больших объемов инвестиций на приобретение основных средств, по сравнению с добывающими предприятиями.



Товары-субституты также являются достаточно значительным рыночным фактором, на который необходимо обращать внимание. Несмотря на то, что часть рыбной продукции является товарами первой необходимости, при изменении рыночных условий (увеличении тарифов, стоимость сырья, приводящие к повышению цены реализации), данную продукцию потребители могут заменить, например, на мясную продукцию, которая находится в той же ценовой категории, что и рыбная. В мурманской области рынок мясной продукции достаточно развит, присутствует широкий ассортимент мясной продукции, субпродуктов, как Российского производства, так и импортного (Канада, Аргентина, Бразилия, США).

Влияние потребителей на рыбную отрасль Мурманской области также значительно. Причем представителей потребительского рынка можно разделить 2 группы: торговые посредники и население. Торговые посредники стараются минимизировать закупочную цену рыбной продукции, что приводит к значительному снижению прибыли производителей, а население, которое не отличается высоким уровнем платежеспособности, также ищет для себя наиболее выгодные условия покупки.

Влияние поставщиков, с одной стороны, ограничивается условиями квотирования на добычу рыбы и морепродуктов, с другой стороны рыночном процессе участвуют поставщики топлива, энергии, комплектующих, которые постоянно повышают тарифы на свою продукцию, что в конечном итоге приводит к удорожанию рыбной продукции. В 2008 - 2009 гг. затраты на единицу продукции выросли с 91,7 копеек с рубля до 93,4 копеек соответственно.

### **Список литературы:**

1. Горемыкин В. А. Стратегия развития предприятия : учеб. пособие / В. А. Горемыкин, Н. В. Нестеров – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004. – 594 с.
2. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии 3-е издание / Пер. с англ. Под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2003. – 544 с.
3. Кузнецова Е. С. Грязнова М.О. Планирование в системе менеджмента : учеб. пособие / Е. С. Кузнецова, М. О. Грязнова. – Мурманск : Изд-во МГТУ, 2009. – 150 с.
4. Ляско В. И. Стратегическое планирование развития предприятия: Учебное пособие для вузов / В. И. Ляско. – М. : Издательство «Экзамен», 2005 . – 288 с. (Серия «Учебное пособие для Вузов»)
5. Стратегический менеджмент. Учебник (ГРИФ) // Волкогонова О.Д., Зуб А.Т. – М.: ИНФРА-М:ФОРУМ, 2008 – 256 с.

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ**

*Добряков И. С. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: nulander@mail.ru)*

In the paper main principles of economic and organization modifications in industry in market economy have been considered. Activity of domestic and foreign companies in this direction has been revealed, their experience of economic and organization modifications has been analyzed.

Нефтяной комплекс Российской Федерации на современном этапе развития экономики является базовой отраслью народного хозяйства, поскольку оказывает существенное влияние на темпы и эффективность экономического и социального развития страны. Значимость нефтяного комплекса подтверждается тем фактом, что на его долю приходится значительная часть поступлений в государственный бюджет и общую структуру экспорта. В настоящее время на нефтегазовый комплекс приходится только 1 % всей занятости России, но при этом он обеспечивает 10 % объема ВВП и 22 % налоговых поступлений в бюджет.

В настоящее время многие отраслевые проблемы требуют привлечения результатов фундаментальной науки, поскольку по мере усложнения технологических знаний мы зачастую не обладаем адекватным научным пониманием многих аспектов передовых технологий. Конкурентоспособность компании в будущем будет в большей степени определяться возможностью использовать результаты, полученные в рамках фундаментальных исследований.

Степень развитости нефтяного комплекса во многом определяет положение в других отраслях народного хозяйства, поскольку продукция, выпускаемая данным комплексом, является сырьём для функционирования ряда отраслей и от этого зависит выпуск их конечной продукции. Воздействие нефтяного комплекса на сопряжённые отрасли народного хозяйства проявляется в эффекте мультипликативного воздействия, который позволяет определить, какой дополнительный доход в несырьевых отраслях создаёт каждый рубль, вложенный в сырьевые отрасли.

Анализ экономического мультипликатора показал, что нефтяной комплекс характеризуется высоким и устойчивым внутренним и экспортным спросом на свою продукцию, а также высоким мультипликативным эффектом, т.е. создаёт высокий спрос на продукцию сопряжённых с ним отраслей. Кроме того, мультипликативный эффект превышает

прямой эффект развития нефтяной промышленности, выраженный в виде добытой нефти и налогов, уплачиваемых за неё. Положительным моментом является тот факт, что помимо создания рабочих мест непосредственно в нефтяных проектах обеспечивается прирост косвенной занятости по данным проектам.

Значение мультипликатора для России примерно соответствует уровню промышленно развитых стран с развитой сырьевой и обрабатывающей отраслями, сферой услуг и т.п. Следовательно, объем платежеспособного спроса, который будет формировать нефтяной комплекс в несырьевых отраслях экономики, соответствует или существенно превышает уровень инвестиций, направляемых в сам нефтяной комплекс, то есть основной эффект от его развития государство получает в сопряженных отраслях (машиностроение, транспорт, строительство и др.).

Таким образом, значимость нефтяного комплекса для эффективного функционирования экономики России неоспорима, и поэтому возникает вопрос ресурсной обеспеченности комплекса на перспективу. К ресурсно-сырьевой базе нефтяного комплекса относятся запасы нефти, находящиеся в недрах на территории России. Согласно данным, приводимым иностранными источниками, на долю России приходится 4,8 % мировых запасов нефти. А по предоставленным Минэнерго РФ данным, доля запасов нефти, принадлежащих на Россию, составляет 12 %. Основной причиной расхождений является использование разных методов подсчета. По различным оценкам суммарные запасы нефти с учетом не открытых ресурсов в мировых недрах доставляют 300 млрд т, при этом на долю России приходится 23-60 млрд т, что соответствует второму месту после Саудовской Аравии в мировом рейтинге запасов нефти.

Значительная ресурсная база России находится в Восточной Сибири. 15 месторождений с извлекаемыми запасами нефти более 1 млрд т занесены там в государственный баланс, а также выявлено 37 новых площадей в данном регионе.

В Западной Сибири сосредоточены основные месторождения нефти, и степень разведанности составляет только 40 %, а в целом по России – 33 %. Перспективными с точки зрения приращения запасов являются Тимано-Печорская провинция, шельфы морей Дальнего Востока и Арктики, Волго-Уральский и Северо-Кавказский регионы. На территории Западной Сибири сконцентрировано 72,2 % разведанных запасов, на Урале и в Поволжье – 15,2 %, в Тимано-Печорской провинции – 7,2 %, Республике Саха, Красноярском крае, Иркутской области и шельфах Печорского и Охотского морей – 3,5 %.

Наиболее актуально сегодня стоит проблема истощения запасов нефти. В среднем месторождения выработаны на 44,3 %.

Для разработки выявленных и перспективных ресурсов углеводородов требуется привлечение в нефтяной комплекс значительного капи-

тала, как отечественного, так и зарубежного. Именно из-за недостаточного финансирования и произошло сокращение ежегодного прироста запасов нефти более чем в 2 раза. Большинство добывающих предприятий не в состоянии финансировать проведение геологоразведочных работ, поскольку это достаточно капиталоемкая часть производственного процесса (Лысенко, 2009).

Второй причиной, препятствующей развитию работ по приросту запасов углеводородов, является система лицензирования пользования недрами при освоении природных ресурсов. В соответствии с законодательством РФ, обладатели лицензий на геологическое изучение недр в России не имеют эксклюзивного права на разработку открытого месторождения и возможности переуступки этого права на коммерческой основе, а эти обстоятельства являются основным препятствием для необходимых инвестиций.

Альтернативным вариантом в условиях функционирования нефтегазового рынка является развитие частных предприятий, работающих в первую очередь на малых месторождениях. Развитие подобных хозяйствующих субъектов актуально, поскольку только в европейской части России в тысячах месторождений содержатся сотни миллионов тонн нефти. Мировая практика говорит о необходимости формирования концепции разработки локальных запасов минерально-сырьевых ресурсов, прежде всего нефтяных месторождений. Наряду с усилением государственного влияния, политика в данном направлении позволит развить здоровую конкуренцию и привлечь частные инвестиции в нефтяную отрасль.

Основной специфической особенностью добычи нефти в России является то, что запасы углеводородов располагаются в низкопродуктивных пластах, удельный вес которых превышает 35-40 %. Поэтому производственные показатели деятельности нефтяных предприятий находятся на низком уровне: средние дебиты работающих скважин составляют 11-11,5 т в сутки, степень обводненности многих крупных месторождений более 80 %. Данные показатели свидетельствуют об экономической неэффективности разрабатываемых месторождений, поскольку эксплуатация скважин с коэффициентом обводненности 92 % и выше является в сложившейся ситуации убыточной, причем доказано, что чем выше добыча, тем больше убытки.

Важнейшее значение приобретает ускоренное внедрение в хозяйственную практику уникальных технологий, разработанных российскими и зарубежными учеными. Эти инновации позволяют существенно снизить затраты на добычу нефти и производство нефтепродуктов.

Важным аспектом являются управленческие изменения, которые могут носить как узко организационно-управленческий характер (создание новых организационных структур, новых форм организации труда, выработки и принятия решений, контроля за их выполнением и т.д.), так и широких социально-управленческих преобразований, связанных с изменением системы власти и ответственности (Рузавин, 1996).

Ввод крупных месторождений в эксплуатацию и их длительная разработка являются важным фактором развития нефтегазовой отрасли, экономики регионов и страны. Поэтому, в настоящее время крупным проектам стоит уделять особое внимание, и решающую роль здесь должно играть государство.

Проблема государственного регулирования сегодня выступает особо актуально, то есть целесообразно организационно и экономически разделить плановую, государственную составляющую в ТЭК и конкурентную, рыночную. Главной задачей государственной политики должно стать инвестирование в высокотехнологичные отрасли, в частности, в нефтяную промышленность, уровень развития которых не соответствует потребностям экономического роста.

**Список литературы:**

1. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М., *Инфра-М*, 320 с., 2009.
2. Рузавин Г.И. Основы рыночной экономики: учебное пособие для вузов. М., *Банки и биржи*, 423 с., 1996.

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

*Дочкина А.А. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail:anna-dochkina@yandex.ru)*

In recent years the development of economic relations in Russia emerging needs of economic entities involved in entrepreneurial activities in anticipation of the future, new directions as well as the nature of the external environment company.

В последние годы развития экономических отношений в Российской Федерации формируется потребность хозяйствующих субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность, в предвидении перспектив, новых направлений, а также характера развития внешней среды предприятия посредством: мониторинга постоянных изменений законодательства; проведения конкурентного анализа; исследования потребительских ожиданий и предпочтений, маркетинга; колебания рыночной конъюнктуры, мировых цен. Эта потребность вызвана динамикой изменений состояния экономических и финансовых параметров функционирования предприятий в условиях нестабильной внешней среды при постоянном развитии рыночных отношений, появлении новых рынков, технологий, научно-технических, организационно-экономических и иных нововведений (2 с.35, 3 с. 41).

Основной идеей стратегического управления является идея ограниченного последовательного приспособления фирмы к изменяющейся внешней среде, идея целевого подхода к решению любых управленческих задач и организации системы управления в целом. Но чтобы уметь приспосабливаться к изменениям внешней среды и при этом всегда поддерживать курс на достижение поставленных целей, фирма необходимо иметь стратегию. Так система стратегического управления выступает одним из наиболее действенных способов призванных повысить эффективность управления современным предприятием.

В условиях обострения конкурентной борьбы предприятию в целях преуспевания на рынке и достижения поставленных целей социально-экономического развития, повышения экономических, финансовых показателей необходимо применять инструментарий стратегического планирования коммерческой деятельности. Стратегическое планирование как логический и в то же время аналитический процесс определения результатов и эффективности перспективного развития предприятия в зависимости от внешних условий может разрабатываться хозяйствующими субъектами, которые намерены противодействовать процессу замедления экономического роста, физического износа и морального старе-

ния техники и технологий. Результатом исследований Раздорожного А.А. является, то что: стратегическое управление предприятием – это умение управлять производством и реализацией продукта при точном знании потребности и возможности рынка и умении максимально эффективно использовать для коллектива и собственников (акционеров) все имеющиеся ресурсы и возможности организации с учетом всех факторов воздействия на организацию и действовать эффективно в настоящем и будущем. У организации имеется прямая возможность управлять потребностями, а это значит, формировать спрос и предложение, управлять процессом производства и потребления продукции. Для формирования стратегии управления организацией очень важно определить цели деятельности организации, предприятия, фирмы.

Процесс стратегического планирования можно, на наш взгляд, представить в виде последовательности действий по разработке плана развития коммерческого субъекта (рис. 1.1),

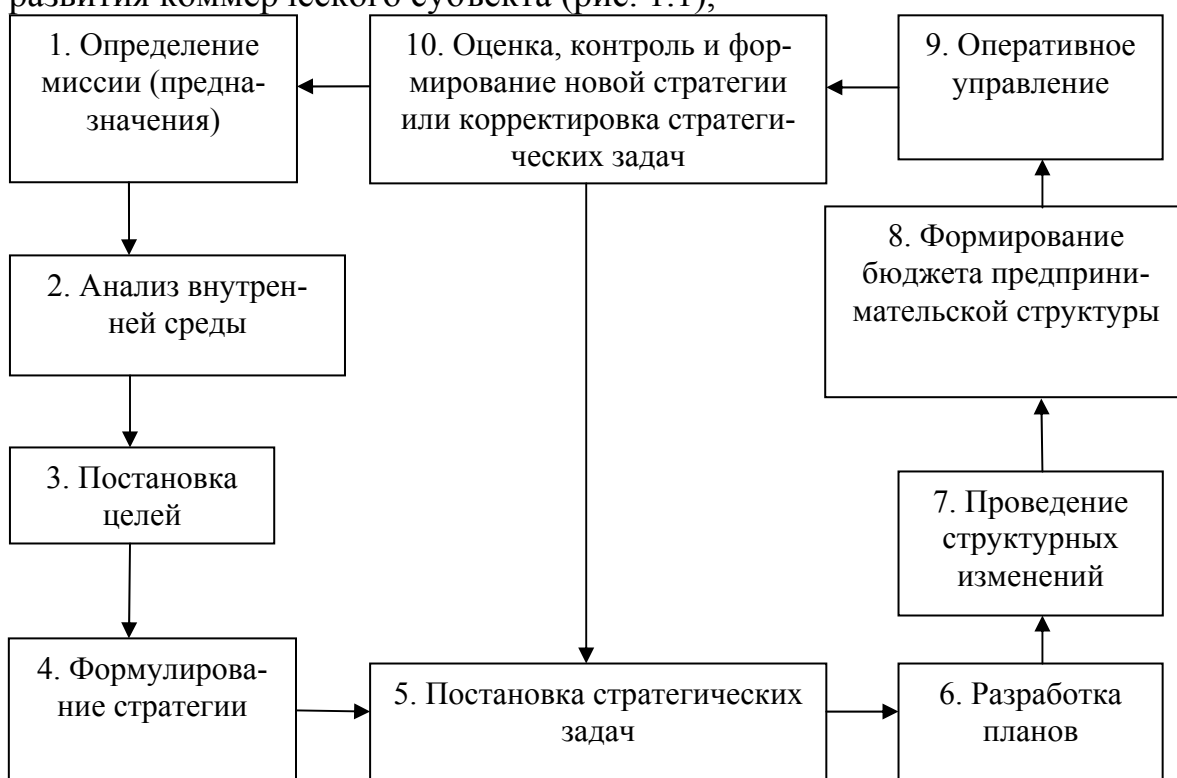


Рис. 1. Схема процесса стратегического планирования развития коммерческого предприятия

который содержит ряд таких последовательных мер, как: стратегический анализ, включающий в себя: анализ факторов внешней среды (макросреды предприятия), а также факторов влияния внешней и внутренней сред; целеполагание; определение целевой ориентации развития предприятия; формирование миссии (предназначения) и главной цели развития предприятия; стратегический выбор направления развития (планирование стратегических альтернатив социально-экономического развития, фор-

мирование портфеля стратегии предприятия, разработка обобщающей и функциональных стратегий); составление плана мероприятий по реализации рыночной стратегии развития предпринимательской структуры; разработка графической интерпретации управленческих функций хозяйствующего субъекта.

Так сущность концепции рационального управления состоит, прежде всего, в такой организации производства продукции, которая направлена на достижение максимальных экономических результатов, минимизации издержек за счет использования внутрипроизводственных резервов, интенсивного использования всех видов ресурсов. А стратегия в свою очередь, основана на непрерывном росте и углублении специализации производства, рационализации управления и организационной структуры по функциональному принципу, действенном контроле всех видов деятельности, технической и экономической компетентности персонала предприятия, его профессионального мастерства, умения и знания достигать намечаемых ориентиров результативности в условиях нестабильной внешней среды.

Основная общая цель предприятия – четко выраженная причина его существования – обозначается как его миссия. Миссия – это утверждение, раскрывающее смысл существования предприятия, в котором проявляется отличие данного предприятия от ему подобных. Миссия задает предприятию общие ориентиры развития; цели – это конкретные состояния отдельных характеристик предприятия, достижение которых является для него желательным и к которым направлена его деятельность. Цели совершенно необходимы для успешного функционирования и выживания предприятия в долгосрочной перспективе. Требования, которым удовлетворяют правильно сформулированные цели, должны быть: достижимыми; гибкими; измеримыми; конкретными; совместимыми с миссией предприятия; приемлемыми для основных субъектов влияния, определяющих деятельность предприятия в первую очередь для тех, кому придется их достигать. В. Д. Шкардун в учебном пособии «Маркетинг. Основы стратегического планирования: теория, методология, практика» приводит следующую классификацию областей, в которых предприятия устанавливают основные цели:

1) положение на рынке – желаемая доля рынка. Как правило, это заявляемая предприятием стратегическая цель;

2) инновации – определение новых способов ведения бизнеса. Инновационная деятельность, разработка новой продукции – это пространство, в которое редко попадают цели российских предприятий, прежде всего вследствие отсутствия достаточных финансовых ресурсов;

3) производительность – повышение производительности труда, снижение издержек и др.;



4) ресурсы, необходимые для достижения целей (финансовые, материальные, людские, маркетинговые, имиджевые и др.);

5) доходность, прибыльность – максимизация прибыли на коротком временном интервале противоречит представлению о долговременной рыночной устойчивости предприятия. Поэтому разумная прибыль на возможно более длительном временном интервале больше соответствует «стратегическому поведению» предприятия;

6) качество менеджмента – основа долгосрочного успеха предприятия и определяется величиной управленческого потенциала предприятия, который оценивается эффективностью высшего менеджмента и оптимальностью организационной структуры (1, с.179);

7) персонал (выполнение трудовых функций и отношение к работе). Работа по повышению уровня корпоративной культуры, мероприятия по мотивации персонала, особенно нематериальной проводятся на достаточно низком уровне;

8) социальная ответственность, обязанность бизнеса способствовать благосостоянию общества.

В процессе стратегического планирования развития предприятия необходимо особое внимание уделять анализу и мониторингу внешней среды. При этом важно постоянно отслеживать изменения параметров внешней среды и своевременно реагировать на происходящие в ней изменения.

На основе анализа факторов внутренней и внешней среды возможна разработка обоснованной стратегии развития предприятия.

В настоящее время наиболее широкое применение в практике проведения анализа внешней среды получил SWOT- анализ, согласно которому из всего перечня факторов, выявленных в ходе сбора информации макро- и микроокружения, выбираются наиболее значимые для исследуемого предприятия и четко формулируются возможности, которые представляет внешняя среда для дальнейшего развития предприятия, и угрозы, которые могут привести к ухудшению результатов производственно-хозяйственной деятельности фирмы, его финансового положения (табл.1). Одновременно определяются слабые и сильные стороны предприятия, внешне выступающие как конкурентные преимущества или недостатки. При разработке стратегии предприятие должно выработать такие меры, которые позволили бы максимально использовать свои сильные стороны и возможности, предоставляемые внешней средой, а также меры, способствующие предотвращению внешних угроз.

Таким образом, как видно из таблицы 1 необходимо уменьшать влияние слабых сторон, брать во внимание сильные стороны компании и определять возможности при выборе направлений развития, а также при анализе рынка и угроз необходимо провести детальный анализ ключевых конкурентов. Это поможет лучше понять сильные стороны компании и продумать возможные действия конкурентов при выборе новой стратегии или создании нового бизнеса.

Таблица 1  
Факторы среды и направления их влияния

Возможности	Угрозы
1.Выход на новые рынки или сегменты рынка. 2.Расширение номенклатуры потребления. 3.Повышение платежеспособности населения. 4.Совершенствование систем ценообразования и финансирования и т.д.	1.Возможность появления новых производителей-конкурентов. 2.Рост продаж замещающего продукта. 3.Неблагоприятная экономическая политика правительства, территориальных органов власти. 4.Повышение цен на МТР и т.д.
Сильные стороны	Слабые стороны
1.Высокая компетентность персонала 2.Хороший имидж, положительная репутация у потребителей. 3.Низкие затраты. 4.Наличие собственной базы по МТР и т.д.	1.Устаревшее оборудование. 2.Отставание в области исследований и разработок. 3.Недостаток финансирования. 4.Отсутствие целенаправленной работы по изучению рынка и т.д.

\* Источник: Анисова Н.А. «Стратегия развития предприятия: основы методологии, опыт, практические расчеты», с. 48.

К внешней среде относится и микросреда, к которой можно отнести конкурентное окружение, государственные органы власти, поставщиков, потребителей и инфраструктуру региона.

1) конкурентное окружение – обычно относят предприятия одной и той же отрасли, но нужно изучить предприятия не по отраслевой принадлежности, а по характеристике выпускаемой продукции и выполняемых услуг. При проведении анализа конкурентной среды часто используют пятифакторную модель Портера, по которой определяют следующие моменты:

- Уровень конкуренции в отрасли. Собирается максимум сведений о существующих предприятиях конкурентах.

- Рычаги воздействия поставщиков. Если поставляемый ресурс является уникальным, дефицитным и если количество фирм-поставщиков небольшое, могут появиться новые потребители. Поставщиками могут выступать и финансовые организации, обеспечивающие предприятия кредитами, и государственные органы, обеспечивающие предприятие трудовыми ресурсами.

- Рычаги воздействия покупателей. Чем меньше покупателей и чем больше объем их покупок, тем сильнее влияние. Чем меньше расходы по переходу на товар-заменитель, тем влияние потребителя сильнее.

- Угроза появления товаров или услуг-заменителей. Их влияние зависит от цены товаров и сопоставимости товаров и услуг по качеству, марки товара, от величины затрат на привлечение покупателей и других факторов и условий.

- Угроза появления новых конкурентов. Возможность появления конкурентов определяется в основном размером инвестиций, чем больше требуется вложений, тем меньше вероятность появления нового конкурента.

2) государственные органы власти к ним относятся отношения предприятия с территориальными органами власти, степень участия госорганов в контроле деятельности предприятия, в развитии бизнеса.

4) поставщики – определяют уровень затрат на производство продукции и услуг через цены на материально-технические ресурсы, влияют на качество продукции и услуг через качество сырья, материалов и технический уровень поставляемой техники.

5) платежеспособность потребителей; величину гарантийного срока обслуживания у конкурентов.

6) инфраструктура – уровень развития транспортных сетей, системы энергоснабжения, системы жизнеобеспечения населения (канализация, вода, теплоснабжение), а также региональные цены на потребляемые ресурсы во многом обуславливают уровень затрат на производство продукции и услуг, а следовательно, влияют на его конкурентоспособность.

Таким образом, данная классификация показывает, что факторы, входящие в состав внешней среды оказывают влияние на деятельность всего предприятия, чем определяют дальнейшее его развитие и поведение на рынке.

Внешняя среда не зависит от изменений факторов внутренней среды, тогда как внутренняя среда активно формируется под воздействием переменных внешней среды. Анализ внутренней среды должен выявить и оценить резервы предприятия, определить потенциал (возможности) его дальнейшего развития, а также выделить факторы, которые отрицательно влияют на рентабельность бизнеса и финансовое состояние компании. Основные факторы внутренней среды: технология, техника, организация производства, персонал предприятия – вносят свой вклад в формирование хозяйственной устойчивости. Основным внутренним фактором, определяющим устойчивость предприятия можно назвать производство. Производство – сложный процесс, характеризующийся использованием необходимого оборудования, соответствующих технологий, квалификацией трудового персонала. От того, насколько совершенно оборудование и применяемые технологии, зависит качество выпускаемой продукции и, следовательно, ее конкурентоспособность. Предприятие, планируя состав и структуру выпускаемой продукции, решает комплекс технологических задач. Компонентами технологии являются машины, оборудование, сырье, но более значимый компонент – это процесс, с помощью которого исходные материалы обращаются на выходе в продукт.

Организацию производства следует назвать системой, позволяющей рационально использовать людей, финансы, оборудование, предметы труда, площади предприятия.

Персонал предприятия рассматривается как один из основных видов ресурсов, без которого невозможно функционирование предприятия. От квалификации персонала, от мотивационных стимулов напрямую зависит устойчивость деятельности предприятия и его развитие.

Таким образом, стратегическое планирование развития коммерческих предприятий, представляет собой особый вид научной и практической деятельности по разработке и достижению долгосрочных ориентиров результативности посредством осуществления технологических процедур формируемого плана и стратегий социально-экономического развития, обеспечивающие эффективное функционирование коммерческих предприятий в перспективном периоде времени, их быструю адаптацию к изменяющимся внешним условиям, а также является инструментом управления стратегическим развитием коммерческого предприятия.

#### **Список литературы:**

1. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: учебник / Л.Е. Басовский. – М.:ИНФРА – М, 2005.-240 с.
2. Бусыгин, А.В. Предпринимательство: Основной курс / А.В. Бусыгин. – М.:ИНФРА-М, 1998.-164 с.
3. Винокуров, В.А. Организация стратегического управления на предприятии / В.А. Винокуров. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2004. –160 с.
4. Волков, В.В. Силовое предпринимательство: экономико-социологический анализ / В.В. Волков. – М.: ГУВШЭ, 2005.- 365 с.
5. Портер, М. Международная конкуренция: пер. с англ. / М. Портер, под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина.- М.: Международные отношения, 1993.-896 с.
6. Шкардун, В.Д. Маркетинг. Основы стратегического планирования: теория, методология, практика / В.Д. Шкардун. – 2-е изд. – М.:Дело,2007.-376 с.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЭКА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭНЕРГЕТИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ**

**Дрождинина А. И.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: [aidrojdinina@mail.ru](mailto:aidrojdinina@mail.ru))

**Жарков И. Е.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета, и управления экономическими системами, e-mail: [igor\\_zh@inbox.ru](mailto:igor_zh@inbox.ru))

Данная статья оценивает состояние топливно-энергетического комплекса и показывает его влияние на энергетическую безопасность Российской Федерации.

This article describes a condition of fuel and energy complex and defines its values for power safety of Russia.

Энергетическая безопасность, являясь важнейшей составляющей национальной безопасности любого государства, характеризуется как состояние защищенности ее граждан, общества, государства, экономики от обусловленных внутренними и внешними факторами угроз дефицита в обеспечении их обоснованных потребностей в энергии экономически доступными топливно-энергетическими ресурсами (ТЭР) приемлемого качества в нормальных условиях и при чрезвычайных обстоятельствах, а также от нарушений стабильности, бесперебойности топливо- и энерго-снабжения.

Особое значение для России, как страны зависящей от энергетического фактора, имеет топливно-энергетический комплекс (ТЭК), становясь в ранг национальной безопасности.

Обеспечение энергетической безопасности России является необходимым условием поддержания требуемого уровня национальной и экономической безопасности на основе использования топливно-энергетического потенциала страны. В течение прошедшего десятилетия ТЭК в основном обеспечил потребности страны в топливе и энергии, сохранена энергетическая независимость России. Преодолена тенденция спада, и начался рост добычи газа, нефти и угля, производства электроэнергии, объема и глубины переработки нефти. Производственные структуры ТЭК в результате проведенных структурных преобразований, либерализации и приватизации в значительной мере адаптировались к рыночным методам хозяйствования. В результате проведенных работ по реструктуризации угольной промышленности повысилась ее экономическая эффективность, ликвидируются убыточные неперспективные предприятия. Начались реформы электроэнергетики и жилищно-коммунальной

сферы. Сформированы основы регулирования хозяйственных отношений в энергетическом секторе экономики, включая вопросы недропользования, налогообложения и ценообразования.

Вместе с тем в отраслях ТЭК сохраняются механизмы и условия хозяйствования, не адекватные принципам рыночной экономики, действует ряд факторов, негативно влияющих на функционирование и развитие ТЭК.

Основными проблемами, сдерживающими развитие комплекса, являются:

- высокая степень износа основных фондов (более 50%). Ввод в действие новых производственных мощностей во всех отраслях ТЭК сократился за последние пятнадцать лет от 2-х до 6-ти раз. Наблюдается высокая аварийность оборудования, обусловленная низкой производственной дисциплиной персонала, недостатками управления, а также старением основных фондов. В связи с этим возрастает возможность возникновения аварийных ситуаций в энергетическом секторе;

- сохраняющийся в отраслях комплекса (кроме нефтяной) дефицит инвестиционных ресурсов и их нерациональное использование. При высоком инвестиционном потенциале отраслей ТЭК, приток в них внешних инвестиций составляет менее 13% от общего объема финансирования капитальных вложений. При этом 95% указанных инвестиций приходится на нефтяную отрасль. В газовой промышленности и в электроэнергетике не создано условий для необходимого инвестиционного задела, в результате чего эти отрасли могут стать тормозом начавшегося экономического роста;

- деформация соотношения цен на взаимозаменяемые энергоресурсы привела к отсутствию конкуренции между ними и структуре спроса, характеризующейся чрезмерной ориентацией на газ и снижением доли угля. Политика поддержания относительно низких цен на газ и электроэнергию в перспективе может иметь следствием нарастание дефицита соответствующих энергоресурсов в результате отсутствия экономических предпосылок для инвестирования в их производство и опережающего роста спроса; – отставание производственного потенциала ТЭК от мирового научно-технического уровня. Доля добычи нефти за счет современных методов воздействия на пласт и доля продукции нефтепереработки, получаемой по процессам, повышающим качество продукции, низка. Энергетическое оборудование, используемое в газовой и электроэнергетической отраслях, неэкономично. В стране практически отсутствуют прогрессивные парогазовые установки, установки по очистке отходящих газов, крайне мало используются возобновляемые источники энергии, оборудование угольной промышленности устарело и технически отстало, недостаточно используется потенциал атомной энергетики;

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

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

- сохраняющаяся высокая нагрузка на окружающую среду от топливно-энергетической деятельности. Несмотря на произошедшее за последние годы снижение производства топливно-энергетических ресурсов, отрицательное влияние ТЭК на окружающую среду остается высоким;

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

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

Анализ свидетельствует, что эти угрозы носят уже вполне реальный характер. Диспропорции в топливно- и энергообеспечении отдельных регионов России становятся серьезной проблемой (неудовлетворительное состояние коммунальной энергетики, сбои в теплоснабжении и др.), что реально угрожает энергетической безопасности регионов. Проблема усугубляется неравномерностью размещения запасов первичных энергоресурсов, производства нефтепродуктов и электроэнергии по регионам страны, недостаточностью электрических связей Востока, Сибири и Европейской части страны.

Для обеспечения энергетической безопасности необходимо решение двух первоочередных проблем.

Во-первых, необходимо осуществить модернизацию во многом устаревшей морально и изношенной физически технологической базы ТЭК и обеспечить воспроизводство его вырабатываемой ресурсной базы – обычно в новых регионах и худших природно-геологических условиях. Предусматривается, что в текущем десятилетии ввиду ограниченности инвестиций (кроме нефтяной отрасли) технологическая модернизация будет происходить в первую очередь на существующих производственных мощностях (с учетом продления сроков их службы), а в дальнейшем – путём их коренной реконструкции и создания новых мощностей с использованием лучших отечественных и соответствующих нашим условиям зарубежных технологий.

Во-вторых, потребуется изменение структуры потребления и размещения производства топливно-энергетических ресурсов. Предусмотрено увеличение потребления атомной и гидроэнергии, угля и возобновляемых источников, а также рассредоточение добычи углеводородов из Западной Сибири по другим регионам страны (Восточная Сибирь и Дальний Восток, Европейский Север и Прикаспийский регион).

Важнейшим условием обеспечения энергетической безопасности и сбалансированного развития ТЭК станет единство целей и методов государственной энергетической политики на федеральном и региональном уровнях.

Исходя из особенностей данного взаимодействия, оптимальный уровень энергетической безопасности можно определить как такой совокупный запас внутренней устойчивости указанной сложной системы, при котором даже наиболее интенсивное из всех вероятных внешних и внутренних дестабилизирующих воздействий, не сможет вывести ее из состояния устойчивого равновесия. Тем не менее, в современных реальных условиях даже большинству развитых государств все эти задачи приходится решать на базе постоянно ограниченных по объему и качеству внутренних экономических ресурсов, а также с учетом мощных дополнительных угроз экзогенного характера, таких как промышленные аварии, международный терроризм или труднопредсказуемые по конкретным масштабам стихийные бедствия. Поэтому для быстрой мобилизации всех ограниченных ресурсов и их краткосрочной концентрации на наиболее опасных направлениях при постоянной динамичной перестройке внутренних защитных механизмов, обязательным дополнительным компонентом учета обратных связей является независимый аудит текущего уровня энергетической безопасности.

### **Список литературы:**

1. Энергетическая стратегия Российской Федерации до 2020 года
2. Дмитриев М. Э. Запас прочности отечественной экономики / М.Э.Дмитриев // Российская бизнес-газета. – 2009.- 25 февраля.- N 07 (691).- с.4-6
3. Д. А. Комолов, журнал "Экономика и ТЭК сегодня",2008
4. Региональная и национальная безопасность: учеб. пособие / под ред. И.И. Иванова .- М.: Вузовский учебник, 2009.- 100 с.
5. Нефтяной комплекс России и его роль в воспроизводственном процессе: научный доклад // Эксперт.-2005.- 25 марта.- № 4. – с. 35-56



## **РЫНОК ТРУДА: ЕГО ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ**

**Дрождинина А. И.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail :*aidrojdinina@mail.ru*)

The author characterizes labour market and its interconnection with other regional system markets under the current situation.

Рынок труда, обладающий свойством инерционности и являющийся фундаментом рыночных отношений, занимает особое положение среди рынков. Без него невозможно построить равновесную территориальную социально-экономическую систему, так как управление экономикой предполагает, прежде всего, управление трудовой деятельностью людей. Многие зарубежные экономисты вопросы экономики рассматривают через призму рынка труда. «Если рыночную экономику представить в виде здания, элементы которого представляют набор различных рынков...и если крыша протекает, а в стенах щели, то здание еще может стоять. Но без фундамента оно разрушится» (1).

В основе формирования рынка труда лежат определенные закономерности, универсальные для рыночных структур, которые по-разному проявляются в различных социально-экономических условиях. Вместе с тем, рынок труда не всегда в должной мере учитывает социальные факторы, отбирая необходимый «ресурс» по условиям и состоянию производства, включая конкретные природно-климатические и географические условия. Однако регионы, не являясь непосредственными участниками на рынке труда, оказывают на него усиливающееся (по мере ослабления «отраслей») влияние и сами являются сферой действия возникающих здесь как позитивных, так и негативных моментов (2).

Рынок труда является важнейшим элементом в системе региональных рынков, обеспечивающих реализацию целевой направленности регионального воспроизводственного процесса. Он находится в тесном взаимодействии с другими рынками региональной системы, прежде всего с рынком финансово – кредитных ресурсов, поскольку последние являются источником расширения сети рабочих мест, а также в состоянии стимулировать вовлечение высвобождаемых работников в сферу бизнеса. Тесная связь наблюдается и с рынком информации и знаний, призванным обеспечивать заблаговременную переподготовку кадров с учетом динамики развития производства, структурных сдвигов и новых технических характеристик рабочих мест.

Взаимосвязаны и взаимообусловлены рынок труда и производство. Изменяющееся производство, делая социальный заказ рынку труда, удовлетворяет через него потребность в квалифицированных кадрах. В свою

очередь, от состояния рынка труда, развития его инфраструктуры, связи с другими сегментами единого национального рынка (рынок инвестиций, жилья, образовательных услуг и др.) во многом зависит процесс реформирования экономики.

Рынок труда в России в основных чертах сформировался к середине 1990-х годов. Именно он стал осуществлять размещение работников по рабочим местам, а цена труда приобрела рыночный характер. Перераспределение работников происходило внутри отраслей и предприятий, а не за счет изменения соотношения занятых и безработных. Выросла текучесть кадров, отражая рост трудовой мобильности и исчезновение прежних методов удержания персонала. Развивались региональные рынки труда с разными уровнями доходов и занятости (3).

Однако следует подчеркнуть, что диспропорции в отраслевой структуре занятости и экономической активности населения сохраняются и сегодня. Это обусловлено недостаточной адаптацией к рынку монополизированных отраслей экономики, неэффективной системой использования рабочей силы, что сопряжено с ростом скрытой (вынужденные, инициированные администрациями предприятий, оплачиваемые частично и неоплачиваемые отпуска, применение режимов неполной занятости, длительные задержки по выплате заработной платы) и регистрируемой безработицы, снижением численности трудоспособного населения.



Рисунок 1. Динамика численности экономически активного населения

Источник: Федеральная служба государственной статистики /www.gks.ru

Так, по данным Росстата в 1 квартале 2009 г., в Российской Федерации

в численности экономически активного населения 67,7 млн. человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 7,1 млн. человек – как безработные с применением критериев МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю).

Уровень безработицы, исчисленный как отношение численности безработных к численности экономически активного населения, в феврале 2009г. составил 9,5%.



Рисунок 2. Уровень безработицы, по методологии МОТ

Источник: Федеральная служба государственной статистики  
/www.gks.ru

Долгосрочный демографический прогноз ООН показывает, что в перспективе численность населения России будет сокращаться, средний возраст расти, а доля трудоспособного населения сокращаться. Сокращение численности и ухудшение структуры используемых трудовых ресурсов (занятого населения) в перспективе ограничит экономический рост российской экономики.

**Вместе с тем следует отметить, что период трансформации социально-экономических и политических преобразований в нашей стране совпал по времени, когда в экономике развитых стран происходит переход от так называемой индустриальной экономики к сервисной или постиндустриальной. Следовательно, и России с ее громадной, устаревшей структурой экономики предстоит пойти по этому пути. Основу новой экономики составляют производство, распределение и использование знаний. При этом все большая часть экономически активного населения будет занята в производстве информационных или индивидуализированных благ.**

Переход России к новому этапу экономического развития предполагает учет высших мировых достижений научно-технического прогресса в соединении с национальной конкретно-исторической спецификой страны, ее экономики и особенностями ее современных проблем(4).

Для создания всей системы инновационной экономики необходимы грамотные специалисты, подготовленные к работе именно в данной сфере, а это требует коренного изменения подхода к образованию, который должен заключаться в следующем:

- переход к опережающему образованию, то есть подготовке специалистов, которые потребуются завтра, даже, несмотря на то, что сегодня для них в стране может не оказаться работы. Многие учебные заведения понимают потребности современного рынка и стараются предоставить специалистов, обладающих необходимыми навыками и уровнем подготовки;

- основной движущей силой в инновационной сфере должна быть творческая элита, имеющая качественное образование, умеющая воплощать знания в конкретные проекты, товары, услуги и владеющая организационными навыками, необходимыми для инновационной деятельности.

Соблюдение всех этих условий позволит обеспечить переход России на инновационный путь развития, подъем благосостояния народа, построение высокоэффективной социально-ориентированной экономики.

#### **Список литературы:**

1. Эренберг, Р. Дж., Смит Р.С. Современная экономика труда: теория и государственная политика. – М., 1996. – 203 с.
2. Штульберг, Б.М. , Веденская В.Г. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы. М., 2000, – 206 с.
3. Белл, Даниел. Грядущее индустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. Перевод с английского. .М.:Академия, 1999. 956 стр.
4. Черковец, В. Особенности нового этапа инновационного развития России / Черковец В. //Экономист. – 2008.- №12

## К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

**Евграфова Л. Е.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: [evgrafova\\_le@mail.ru](mailto:evgrafova_le@mail.ru))

**Кузнецова Е. С.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: [rybsbyt@mail.ru](mailto:rybsbyt@mail.ru))

Efficiency of the system approach to management does not cause doubts in experts. Application of the system approach allows allocating in activity of the industrial enterprise private functions in a kind concerning the isolated components, thereby building optimum system of management.

Характерными чертами развития социально-экономических систем являются:

- интеграция научных знаний, рост числа междисциплинарных проблем;
- комплексность проблем и необходимость их изучения в единстве технических, экономических, социальных, психологических, управленческих и других аспектов;
- усложнение решаемых проблем и объектов;
- рост числа связей между объектами;
- динамичность изменяющихся ситуаций;
- дефицитность ресурсов;
- повышение уровня стандартизации и автоматизации элементов производственных и управленческих процессов;
- глобализация конкуренции, производства, кооперации, стандартизации и т.д.;
- усиление роли человеческого фактора в управлении и др.

Перечисленные черты вызывают неизбежность применения системного подхода в управлении промышленным предприятием. **Системный подход** – направление методологии исследования, в основе которого лежит рассмотрение объекта как целостного множества элементов в совокупности отношений и связей между ними, то есть рассмотрение объекта как системы (3).

**Системой** называют совокупность взаимосвязанных элементов, предназначенную для достижения определенной цели.

Система состоит из двух составляющих:

- внешнего окружения, включающего в себя вход и выход системы, связь с внешней средой и обратную связь;

- внутренней структуры, т.е. совокупности взаимосвязанных компонентов, обеспечивающих процесс воздействия субъекта управления на объект, переработку входа системы в ее выход и достижение целей системы.

Система должна удовлетворять двум требованиям:

- поведение каждого элемента системы влияет на поведение системы в целом; существенные свойства системы теряются, когда она расчленяется.

- поведение элементов системы и их воздействие на целое взаимозависимы; существенные свойства элементов системы при их отделении от системы также теряются.

Таким образом, свойства, поведение или состояние, которыми обладает система, отличаются от свойств, поведения или состояния образующих ее элементов (подсистем). Система – это целое, которое нельзя понять путем анализа. Система – это множество элементов, которое нельзя разделить на независимые части.

При системном подходе предприятия рассматриваются как системы, состоящие из функционально и структурно обособленных подсистем, образующих ряд устойчивых иерархических уровней управления для достижения конечной цели.

Следствием иерархической организации является наличие вертикальных и горизонтальных связей. Вертикальные связи опосредствуют взаимодействие подсистем различных уровней организации, горизонтальные – одного уровня. Принцип иерархической организации связан с понятием относительной обособленности подсистем разных уровней. Относительная обособленность означает, что такие подсистемы обладают некоторой независимостью (автономностью) по отношению к выше и нижестоящим подсистемам иерархического ряда, а их взаимодействие осуществляется по входам и выходам. Вышестоящие системы воздействуют путем подачи сигнала на вход нижестоящих и наблюдают за их состоянием по выходу, в свою очередь, нижестоящие подсистемы воздействуют на вышестоящие, реагируя на их сигналы. Сущность системного подхода сводится к тому, что деятельность любой части системы оказывает некоторое влияние на деятельность всех других ее частей.

Промышленное предприятие при рассмотрении может иметь множество разных систем. Предприятие можно рассматривать в качестве производственной системы, технологической системы, социально-экономической системы и т.д.

**Производственная система** представляет собой обособившуюся в результате общественного разделения труда часть производственного процесса, способную самостоятельно или во взаимодействии с другими аналогичными системами удовлетворять те или иные нужды, потребности и запросы потенциальных потребителей с помощью производимых

этой системой товаров и услуг (2).

Возникновение той или иной производственной системы обусловлено возникновением или формированием на рынке спроса на продукцию, способную удовлетворить требования покупателей.

Полная система производственной деятельности организации называется **операционной системой** и состоит из трех подсистем: *перерабатывающей подсистемы, подсистемы обеспечения и подсистемы планирования и контроля.*

Перерабатывающая подсистема является доминирующей и осуществляет деятельность, непосредственно связанную с превращением исходных ресурсов в продукцию (услугу), поставляемую во внешнюю среду.

Подсистема обеспечения не связана напрямую с производством продукции (предоставлением услуг) для внешней среды, но выполняет необходимые функции обеспечения перерабатывающей подсистемы. Подсистема обеспечения также превращает исходные ресурсы в продукцию (услуги), которые используют в перерабатывающей подсистеме.

Подсистема планирования и контроля обрабатывает объем информации, поступающей из внешней и внутренней среды, от перерабатывающей подсистемы и выдает решение по организации и корректировке работы перерабатывающей подсистемы.

Основными факторами, определяющими тип, сложность и иерархичность структуры производственной системы, являются масштаб производства и объем продаж; номенклатура выпускаемой продукции и выполняемых услуг; сложность и уровень унификации продукции и услуг; уровень специализации, концентрации, комбинирования и кооперирования производства; степень развития макросреды и инфраструктуры региона; международная интегрированность системы и др.

Промышленное предприятие можно рассматривать в качестве **социально-экономической системы**, состоящей из подсистем, которые могут быть сгруппированы по различным признакам. В единой системе предприятия выделяются иерархические, функциональные, кибернетические подсистемы (1).

В рамках подсистем осуществляются определенные виды деятельности, самостоятельность и определенность целей и содержание которых позволяет объединить их в функциональные подсистемы:

- *подсистемы производственных процессов:* техническая подготовка производства, основные производственные процессы, обеспечение качества продукции, организация живого труда.
- *подсистемы состава элементов производства:* основные производственные фонды, предметы труда, кадры.
- *подсистемы производственной инфраструктуры предприятия:* техническое обслуживание и ремонт основных производственных

фондов, энергетическое обеспечение производства, транспортное обслуживание производства, складское и тарное хозяйство, материально-техническое обеспечение производства и сбыт готовой продукции.

- *подсистемы управления предприятием:* технико-экономическое планирование, финансирование, бухгалтерский учет, научно-техническое развитие предприятия, социальное развитие коллектива.

Каждое звено предприятия и каждая функциональная подсистема являются и кибернетическими системами. Они имеют объект и субъект управления, связанные между собой каналами связи.

Стоит подчеркнуть, что промышленное предприятие как система будет формироваться и функционировать на основе общих и частных законов и принципов организации систем. Применение системного подхода позволяет выделить в деятельности промышленного предприятия частные функции в виде относительно обособленных компонентов.

Системный подход к организации управления требует перехода от разрозненных, частных моделей экономики, изолированного рассмотрения экономических категорий и отдельных частных вопросов к общей концепции, позволяющей видеть всю систему связей и отношений на предприятии, весь комплекс параметров, определяющих наилучшие пути его развития и способствующих выполнению намеченных планов.

### **Список литературы:**

1. Анголенко, Н. И. Системное руководство организацией: учебник для вузов / Н. И. Анголенко. – М.: Экзамен, 2008. – 414 с.
2. Козловский, В. А. Производственный менеджмент: Учебник / В. А. Козловский, А. К. Казанцев, В. В. Кобзев Под ред. В. А. Козловского. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 574 с.
3. Лебедев, К. Н. Системный подход и методология менеджмента: Монография / К. Н. Лебедев. – М.: Красная звезда, 2008. – 840 с.



## **НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

**Евграфова Л. Е.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: evgrafova\_le@mail.ru*)

**Метановская Н. Н.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: metanovskaya@gmail.com*)

The article substantiates usage of marketing approach to running a business of industrial enterprise. The authors examine basic tendencies of modern development of marketing conception, designate tasks to be solved by marketing oriented management. It is emphasized that marketing approach to enterprise management could be one of the most effective ways to increase company's market position.

Для мировой экономики начала XXI-го характерны быстрые и противоречивые изменения. К факторам, которые лежат в основе этих процессов и определяют данные перемены можно отнести глобализацию экономики, высокие темпы роста мировой торговли и обострение международной конкуренции с одной стороны и технологические изменения в области информационных, коммуникационных и прочих технологий с другой.

В этих условиях промышленному предприятию, как и любому другому объекту экономической деятельности для выживания и адаптации к изменяющимся условиям среды необходимо применение научных подходов к управлению. К научным подходам к управлению относятся: системный, структурный, маркетинговый, функциональный, производственный, нормативный, комплексный, интеграционный, динамический, процессный, количественный, административный, поведенческий, ситуационный.

Маркетинговый подход к управлению – это подход, предусматривающий ориентацию управляющей подсистемы при решении любых задач на удовлетворение потребностей внешних и внутренних потребителей.

Современный маркетинг, развиваясь в условиях глобальной информатизации и социальной ориентации, является одной из самых динамичных сфер экономической деятельности. Специалистам в области маркетинга приходится пересматривать маркетинговую концепцию управления предприятием, которая также претерпевает под воздействием изменений рыночной среды определенные корректировки и даже полную трансформацию своих принципов и технологий.

На тенденции современного развития маркетинговой концепции влияют такие факторы, как:

- гиперконкуренция, которая вызывает трудности в привлечении новых потребителей при сохранении необходимости в удержании старых. В условиях обострения конкуренции предприятиям гораздо легче и дешевле удержать своих клиентов, нежели найти новых потребителей. Такая ситуация вынуждает предприятия искать способы укрепления отношений со своими постоянными клиентами и стараться превратить их в «пожизненных» потребителей своей продукции;

- уменьшение лояльности потребителей, что заставляет предприятия искать способы удержания своих клиентов;

- изменение характера потребления и самого потребителя, который становится более требовательным в отношении качества и цены продукции, а также и уровня обслуживания. Предприятия постоянно работают над тем как обеспечить лучший подход к потребителям;

- рост и усложнение рыночной инфраструктуры предприятий связано с доведением продукции до конечного потребителя. Чем выше степень специализации отдельных предприятий, тем большую роль играет согласование их деятельности в системе связей, предсказуемость и стабильность последних;

- ограниченный доступ к ресурсам для отдельного предприятия заставляет высших менеджеров компании уделять больше внимания партнерству и созданию стратегических альянсов.

В этих условиях основной задачей управления становится «построение долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми партнерами, взаимодействующими на рынке: потребителями, поставщиками, дистрибьюторами в целях установления длительных привилегированных отношений».

Использование маркетингового подхода к управлению организацией сегодня является объективной необходимостью. Вместе с тем, эффективно функционирующая система маркетинга в настоящее время встречается достаточно редко. Это связано с тем, что развитие маркетинга на предприятии, как правило, носит локальный характер, а функция маркетинга не интегрируется в систему управления.

Цель маркетингового управления – гармоничное, системное управление рыночной деятельностью, исходя из потребностей рынка и в соответствии с состоянием и возможностями предприятия.

Маркетинговое управление, несмотря на внешнюю академичность форм, не только вскрывает реальные проблемы в деятельности предприятия, предоставляет новую точку зрения на уже отмеченные, упорядочивает их рассмотрение, но и, выливаясь в сугубо практическую программу действий, дает инструменты для ее реализации и контроля.

Для каждого периода или в зависимости от ситуации (постоянный, циклический, итерационный процесс) маркетинговое управление ставит, решает или организует решение следующих задач:

- определение направлений деятельности предприятия, рынков предприятия и его положения на них;
- определение стратегических и тактических целей предприятия, постановка задач для их достижения;
- разработка и выполнение мероприятий по систематическому исследованию рынков предприятия;
- выбор или разработка товаров (услуг), анализ параметров, издержек по реализации, ценообразование;
- разработка, организация и выполнение мероприятий по продвижению товара – каналы сбыта, реклама, стимулирование продаж;
- непосредственное участие в определении размеров, источников и схем финансирования достижения поставленных целей;
- постановка задач по разработке и корректировке функциональной и организационной структур предприятия, схем взаимодействия подразделений, документооборота;
- непосредственное участие в организации материальных и финансовых потоков в соответствии с требованиями достижения поставленных целей (управленческий учет);
- постановка задач по разработке мероприятий соответствующей организации производственной базы;
- постановка задач по определению и организации кадрового состава, условий труда, способов и форм мотивации труда сотрудников всех уровней;
- определение контрольных параметров деятельности предприятия и разработка методик их расчета (управленческий учет);
- контроль параметров текущей деятельности и развития предприятия (ситуационный анализ, обратная связь – завершение и начало цикла).

Маркетинговый подход можно применять при решении любой задачи в любом подразделении фирмы и других объектов.

При применении маркетингового подхода приоритетами выбора критериев управления являются следующие:

- повышение качества всех процессов;
- повышение качества объекта (выхода системы) в соответствии с нуждами потребителей;
- экономия ресурсов у потребителей за счет повышения качества объектов;
- экономия ресурсов в производстве объекта за счет реализации фактора масштаба, научно-технического прогресса, совершенствования системы менеджмента.

Маркетинговый подход предполагает сначала анализировать качество и взаимосвязи с внешней средой (и по возможности улучшать эти

связи), принимать на основе анализа меры по обеспечению высокого качества входа и только потом повышать качество процесса в самой системе (т. е. стабилизировать управление, повышать его эффективность, организованность, качество).

Подводя итог, стоит подчеркнуть, что применение маркетингового подхода в управлении предприятием на сегодняшний день может выступать одним из наиболее действенных способов, способным повысить эффективность функционирования предприятия на рынке.

### **Список литературы:**

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание. Изд-во Питер, 2009. – 344 с.
2. Ламбен Ж. -Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. Изд-во Питер, 2008. – 720 с.
3. Панкрухин А. П. Теория управления: Учебник / А. П. Панкрухин. – М.: Изд-во РАГС, 2008. – 560 с. Зинченко С.А., Гончаров И.Л. Предупреждение банкротства коммерческой организации: методология и правовые механизмы / С.А. Зинченко, И.Л. Гончаров. – М.: ИД «Юриспруденция», 2006. – 480 с.
4. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент.- М: Перспектива, 2000г, с.395.
5. Колосс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия.- М.:Олимп-Бизнес, 1997.
6. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. – 480с.
7. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. М.: Банки и биржи, 2006 – 400с.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ (ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ)**

**Жлобич О. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: *catchy2@yandex.ru*)

The article deals with foreign methods to measure the stability of economic systems (enterprises).

Устойчивость экономической системы — одна из ее основных динамических характеристик, выражающаяся в способности системы функционировать в условиях воздействия всевозможных внешних и внутренних факторов.

Управление устойчивым развитием экономической системы осуществляется на основе результатов оценки и прогнозирования ее устойчивости, что позволяет эффективно осуществлять планирование, адекватно оценивать достигнутые результаты и соответственно принимать необходимые решения по обеспечению устойчивого развития экономической системы.

Важное внимание в оценке устойчивости следует уделить выявлению проблем функционирования предприятия для принятия впоследствии эффективных управленческих решений, направленных на стабилизацию его деятельности и повышение устойчивости. В настоящее время существует несколько направлений в оценке потенциальной «неустойчивости» российскими и зарубежными исследователями. В частности, в зарубежных научных направлениях анализа финансовой отчетности выделяется пять относительно самостоятельных подходов, научных школ (1):

- школа эмпирических прагматиков (Empirical Pragmatists School);
- школа статистического финансового анализа (Ratio Statisticians School);
- школа мультивариантных аналитиков (Multivariate Modelers School);
- школа аналитиков, занятых диагностикой банкротства компаний (Distress Predictors School);
- школа участников фондового рынка (Capital Marketers School).

Первая школа была создана в начале 50-годов XX века в США. Ее представители, в частности, Роберт Фолк (Robert Foulke) попробовали провести анализ, используя огромное количество рассчитанных по данным бухгалтерской отчетности коэффициентов, опираясь на показатели кредиторской задолженности и оборотных средств.

Основатели второй школы - Александр Уолл (Alexander Wall) и его последователи – в 1919 году, исследуя отрасли и группы однотипных компаний, разработали нормативные значения для сравнения аналитических коэффициентов.

Представители следующей школы - Джеймс Блосс, Артур Винакор (James Bliss, Arthur H. Winakor) в 1920-х годах выдвинули идею о связи обобщающих показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия и коэффициентов, характеризующих текущую эффективность и финансовое состояние компании.

Также на основе анализа финансовой отчетности исследователями разных стран были сформированы различные модели предсказания риска нахождения предприятия в неустойчивой области, то есть вероятности наступления финансовой несостоятельности (банкротства). История исследований аналитических коэффициентов для предсказания возможных осложнений в финансовой деятельности компаний насчитывает большое количество разнообразных моделей, опирающихся на важность того или иного показателя. В современной практике финансово-хозяйственной деятельности зарубежных фирм для оценки финансовой устойчивости наиболее широко используются многофакторные модели, разработанные в США Эдвардом Альтманом (Edward I. Altman) в 1968 году. Так, пятифакторная модель прогнозирования, построенная по данным 33 обанкротившихся предприятий (Z-счет) имеет вид (2):

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5,$$

где  $X_1$  – доля оборотного капитала в активах;

$X_2$  – рентабельность активов (доля нераспределенной прибыли в архивах предприятия);

$X_3$  – отношение прибыли от реализации к активам предприятия;

$X_4$  – отношение рыночной стоимости обычных и привилегированных акций предприятия к пассивам предприятия;

$X_5$  – отношение объема продаж к активам.

В зависимости от значения «Z-счёта» дается оценка вероятности наступления банкротства

#### Определение вероятности банкротства по Z-счету Э.Альтмана

Значение Z-счета	Вероятность наступления банкротства
$Z < 1,81$	Высокая 95%- через год, 72%- через 2 года 48%- через 3 года, 30%- через 4-5 лет
$1,81 < Z < 2,675$	средняя
$2,675 < Z < 2,99$	возможная
$Z > 2,99$	очень низкая

В 1973 г. Э. Альтман модифицировал свою модель для компаний, акции которых не котировались на бирже:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5,$$

где  $X_4$  – соотношение между балансовой стоимостью собственного капитала и заемных капиталом.

Французы Ж. Конан и М. Голдер (J. Conan, M. Holder) (3) на основе изучения 95 малых и средних предприятий Франции, изученных за период с 1970 по 1975 гг., разработали модель, позволяющую оценить вероятность задержки платежей фирмой в зависимости от значения следующего дискриминантного показателя:

$$Q = -0,16Y_1 - 0,22Y_2 + 0,87Y_3 + 0,10Y_4 - 0,24Y_5,$$

где  $Q$  – значение показателя задержки платежей фирмы;

$Y_1$  – (денежные средства – дебиторская задолженность) / итог баланса;

$Y_2$  – (собственный капитал + долгосрочные пассивы) / итог баланса;

$Y_3$  – финансовые расходы (расходы по обслуживанию займов) / выручка от

реализации;

$Y_4$  – расходы на персонал / добавленная стоимость (после налогообложения);

$Y_5$  – прибыль до выплаты процентов и налогов / заемный капитал.

Вероятность задержки платежей фирмами, имеющими различные значения показателя  $Z$ , можно представить в виде шкалы:

$Q$	,21	,048	,002	,026	,068	,087	,107	,131	,164
Вероятность задержки платежа, %	00	0	0	0	0	0	0	0	0

В 1977 г. британские исследователи Р. Таффлер и Г. Тишоу (R. Taffler, G. Tishaw) (4) применили подход Альтмана и на выборке из 80 британских компаний построили четырехфакторную прогнозную модель финансовой несостоятельности, описываемую следующим уравнением:

$$Z = 0,51X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4,$$

где  $X_1$  – прибыль от реализации / краткосрочные обязательства;

$X_2$  – оборотные активы / обязательства;

$X_3$  – краткосрочные обязательства / сумму активов;

$X_4$  – выручка от реализации / сумму активов;

Если значение  $Z > 0,3$ , то это признак очень высокой вероятности банкротства, тогда как значение  $Z < 0,2$  свидетельствует о малой его вероятности.

Модель Фулмера (Fulmer) (5) была разработана на основе обработки данных 60 предприятий США (30 предприятий-банкротов и 30 предприятий, работавших нормально)

$$Z = 5,52X_1 + 0,21X_2 + 0,07X_3 + 1,27X_4 - 0,12X_5 + 2,33X_6 + 0,05X_7 + 1,08X_8 + 0,84X_9 - 6,07$$

где  $X_1$  – нераспределенная прибыль прошлых лет / сумму активов;

$X_2$  – выручка от реализации / сумму активов;

$X_3$  – прибыль до налогообложения / собственный капитал;

$X_4$  – (прибыль после налогообложения + амортизация) / (сумму краткосрочных и долгосрочных обязательств);

$X_5$  – долгосрочные обязательства / сумму активов;

$X_6$  – краткосрочные обязательства / сумму активов;

$X_7$  –  $\log$  (материальные активы / курс гривны к доллару);

$X_8$  – (оборотные активы + краткосрочные обязательства) / обязательства;

$X_9$  –  $\log$  (прибыль до налогообложения + % к оплате) / % к оплате.

Если значение  $Z < 0$ , то это вероятность банкротства велика, и наоборот, если  $Z > 0$ .

Кроме того, вероятность банкротства можно оценить по методике В.Х. Бивера, Гордона А. Спрингейта, Ф. Лиса, Д. Чессера, а также по модели канадского ученого Ж.М. Лего. Одним из вариантов интегрального подхода к оценке финансового положения предприятия является метод Creditmen, разработанный во Франции Ж. де Паляном. В Германии активно используется методика проведения анализа финансового состояния предприятия, предложенная Дж. К. Ван Хорном. Возможно использовать также интегральную оценку финансовой устойчивости на основе скорингового анализа, предложенную Д. Дюраном в начале 40-гг.

Таким образом, многообразие существующих западных моделей и методик определения неустойчивого положения предприятий, в частности крайнего случая неустойчивости - банкротства говорит об отсутствии определенного подхода к данному вопросу. Кроме того, ни одну из предложенных моделей нельзя считать совершенной, поэтому их следует рассматривать как вспомогательные средства оценки состояния организации. Это обуславливает необходимость дальнейших исследований, направленных на формирование единой цельной методики, учитывающей все аспекты деятельности предприятия.

### Список литературы:

1. Зинченко С.А., Гончаров И.Л. Предупреждение банкротства коммерческой организации: методология и правовые механизмы / С.А. Зинченко, И.Л. Гончаров. – М.: ИД «Юриспруденция», 2006. – 480 с.
2. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент.- М: Перспектива, 2000г, с.395.



3. Колосс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия.- М.:Олимп-Бизнес, 1997.
4. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. - 480с.
5. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. М.: Банки и биржи, 2006 - 400с.

## **О СТРАТЕГИЯХ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**Жулева О. И.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра национальной экономики и экономической теории, e-mail: olga-zhuleva@rambler.ru*)

Possible ways of diversification of fish enterprisers are described in this article. This problem is very actual for Russia at the present time, because it is necessary today to provide reforms in our fish industry.

Существует мнение, что «с точки зрения системной теории, наша рыбная отрасль плохо поддается управлению, потому что в ней слишком много игроков, много взаимодействующих элементов, что формирует сложную цепь процессов с непредсказуемым результатом» [2]. В принципе, это верно, особенно если исходить из того, что в западных моделях субъектов хозяйственной деятельности в отрасли меньше, а связи между ними более тесные и устойчивые. Тогда получается, что и в нашем государстве нужно сокращать число предприятий рыбного комплекса. Уже сегодня четко обозначилась тенденция к концентрации и укрупнению в отрасли. И уже началась отработка взаимодействия властей и объединений комплекса, но пока практически только на региональном уровне. Мурманская область не является лидером в этой сфере. Наибольших успехов здесь добились в Приморском крае. Но помимо регионального уровня нужно отрабатывать подобное взаимодействие и на федеральном уровне.

Также следует отметить точку зрения о том, что будущее рыбной отрасли заключается в объединении в крупные холдинги, которые занимались бы и добычей, и переработкой, и реализацией рыбы, а также охраной рыбных ресурсов и переработкой рыбы [3]. Задача масштабная, а эти самые холдинги очень напоминают структуры, существовавшие в отрасли во времена СССР. Есть мнение, что «масштабностью, такой как в СССР, можно окончательно загубить отрасль» [3], но с другой стороны без таких объединений вряд ли возможно поднять отечественную рыбную промышленность. Справедливости ради нужно отметить, что процесс создания производственных объединений в российской рыбной промышленности уже начался. Но пока еще в основном в форме взаимного сотрудничества предприятий (в большей степени между предприятиями одного звена технологической цепочки) с сохранением юридического лица и полной самостоятельности в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

В настоящее время рыболовецкие компании практически не имеют собственных каналов сбыта своей продукции. Чтобы каким-то образом диверсифицироваться в данном направлении, нужны весьма внушительные средства. В принципе практически ни одному предприятию рыбной промышленности, по крайней мере, в Мурманской области, да и, наверно, во

всей России, сегодня это не под силу. Именно поэтому для выживания и минимизации рисков некоторые промышленные организации осваивают стратегии обратной интеграции.

*Обратная интеграция* – одна из стратегий интегрированного роста, которая направлена на рост фирмы за счет приобретения либо же усиления контроля над поставщиками. Фирма может либо создавать дочерние структуры, осуществляющие снабжение, либо же приобретать компании, уже осуществляющие снабжение. Реализация стратегии обратной интеграции может дать фирме очень благоприятные результаты, связанные с тем, что уменьшится зависимость от колебания цен на комплектующие и запросов поставщиков [3].

Но достижений этих результатов напрямую зависит от применяемой стратегии диверсификации производства.

*Диверсификация производства* – расширение ассортимента, изменение вида продукции, производимой предприятием, фирмой, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства.

Другими словами, *диверсификация* – это распространение хозяйственной деятельности на новые сферы (расширение видов предоставляемых услуг, географической сферы деятельности и т.д.). В узком смысле слова под диверсификацией понимается проникновение предприятий в отрасли, не имеющие прямой производственной связи или функциональной зависимости от основной их деятельности. Предприятие должно принимать решение об осуществлении диверсификации в условиях чрезмерного насыщения рынка услуг и падения спроса на них, усиления конкуренции, а также при наличии накопленных свободных финансовых ресурсов, которые в данный момент выгоднее инвестировать в высокопривлекательные отрасли, нежели в текущую деятельность.

Различают следующие виды диверсификации (рис.1).

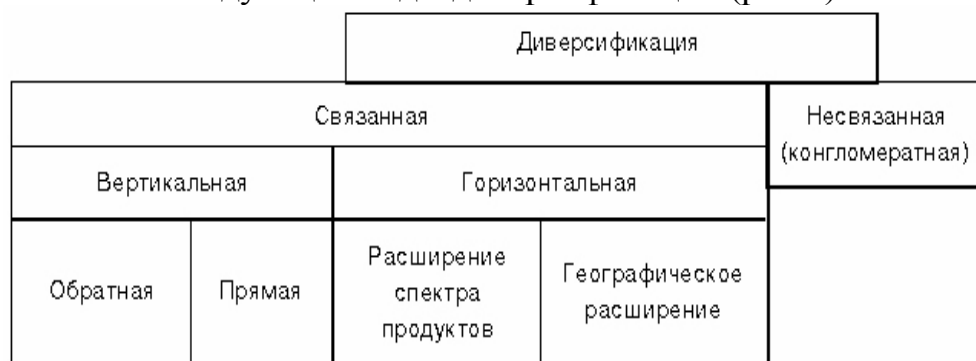


Рис. 1. Виды диверсификации производства

*Связанная вертикальная диверсификация (прямая или обратная).* При связанной вертикальной диверсификации (вертикальной интеграции) сервисное предприятие приобретает новые виды производств и продуктов,

которые используются в технологической цепочке до (*обратная интеграция*) или после (*прямая интеграция*) обслуживающего предприятия. В этом случае предприятие приобретает сильное конкурентное преимущество – стабильный источник поставок и поддержку производителя средств производства. При этом надо иметь в виду, что возможности обслуживающего предприятия в указанном направлении прямой интеграции несколько ограничены, поскольку оно само без посредников занимается сбытом заработной продукции.

*Связанная горизонтальная диверсификация* (расширение спектра продуктов или географическое расширение). При связанной горизонтальной диверсификации (горизонтальной интеграции) специфика состоит в том, что укрупняются предприятия-конкуренты, работающие в одной области.

*Несвязанная диверсификация*. При несвязанной диверсификации предприятие выбирает те виды деятельности, которые не связаны с его производственными ресурсами и технологиями и, следовательно, не относятся к его сфере обслуживания.

Сравнительная характеристика связанной и несвязанной интеграции приведена в таблице 1.

Таблица 1

## Сравнение связанной и несвязанной диверсификации [1]

<i>Стратегия диверсификации</i>	<i>Пути реализации</i>	<i>Источник затрат на управление</i>
Связанная	Внутренний рынок капитала Реконструирование Передача искусств Распределение ресурсов	Число СЗХ Координация между СЗХ
Несвязанная	Внутренний рынок капитала Реконструирование	

Стратегией, противоположной диверсификации, может быть создание стратегического альянса между двумя или более компаниями [1] в области стоимости, риска и прибылей, связанных с использованием новых возможностей бизнеса (например, при НИОКР). Однако при этом имеется риск доступа партнера к ключевой технологии.

Те стратегии диверсификации, которые в настоящее время применяются предприятиями рыбной отрасли, далеки от того, что в мировой практике принято называть созданием вертикально интегрированного холдинга. Для рыбной промышленности вертикально интегрированный холдинг

должен выглядеть следующим образом: добыча – переработка – сбыт. Кроме того, следует подчеркнуть, что рациональная организация экономического оборота морских биологических ресурсов достигается при реализации смешанного (отраслевого и пространственного) принципа построения хозяйственных систем, экономическое содержание которого заключается в интеграции предприятий рыбной промышленности в отраслевые корпоративные образования, которые в дальнейшем объединяются в сообщества корпораций, или кластеры производственного или территориального типов.

При этом необходима *диверсификация районов промысла*, под которой понимается расширение районов промысла, выход в новые районы, сохранение присутствия в традиционных районах с целью рационализации морского рыболовства.

### **Список литературы:**

1. Гольдштейн Г. Я. Стратегический менеджмент. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1995.

2. На вопросы корреспондента "ДС" отвечает президент консорциума "Мурманский траловый флот", депутат областной Думы второго созыва Юрий Прутков / «Деловой Север». Мурманская область. 2002. 12 апреля [Электронный ресурс] // Единая государственная система информации об обстановке в Мировом океане. Режим доступа: <http://www.oceaninfo.ru/smi/archiv/280402.htm> (дата обращения: 12.04.2006).

3. Степура, Е. На берегу разбитого корыта / Е. Степура [Электронный ресурс] // Маяк Балтики. 2004. 17 декабря. Режим доступа: [http://www.mayak-baltiki.ru/columns/sea\\_and\\_shore/doc458/](http://www.mayak-baltiki.ru/columns/sea_and_shore/doc458/) (дата обращения: 22.09.2007).

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОТ ИНТЕГРАЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**Каленчук А. П.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учёта, анализа и управления экономическими системами, e-mail: a.p.kalenchuk@mail.ru*)

In this paper gives an overview of existing information technologies that can be embedded in the industry. The main software products. Presents the advantages and examples of implementation of CALS methods in industry.

Переход от централизованно регулируемого хозяйства к рыночному имеет своим неизбежным следствием перестройку отраслевой структуры экономики, обусловленное трансформацией относительных цен на рынках товаров, финансовых ресурсов и факторов производства. В связи с тем что факторы производства не являются полностью взаимозаменяемыми и имеют ограниченную сферу альтернативного использования, процесс структурных преобразований, связанный с высвобождением ресурсов из действующего производства, является фактором снижения реального объема валового национального продукта страны. Негативное влияние этого фактора на развитие национальной экономики может быть компенсировано лишь повышением инвестиционной активности в обществе и внедрением достижений научно-технического прогресса.

Положение, когда структурные преобразования производства сопровождаются снижением объема производства, заменой административной координации производителей на рыночную усиливает негативное влияние на макроэкономические результаты функционирования национальной экономики в краткосрочном периоде. В результате процесс восстановления реального объема производства до уровня, предшествовавшего началу структурных преобразований, может принять затяжной характер.

Таким образом, при разработке структурной политики в Российской Федерации важное значение имеет выявление основных закономерностей отраслевой структуры национальной экономики и адаптация мирового опыта изменения этих структур согласно российским особенностям.

В настоящий момент государство прямо участвует в решение структурных проблем, делая ставку на повышение конкурентоспособности отечественных производителей в традиционных отраслях промышленности и на развитие наукоемких производств, т.е. ориентироваться на потенциальные преимущества, создаваемые НТП, что в долгосрочной перспективе неизбежно приведёт к трансформации структурного строения, аналогичная происшедшей в индустриально развитых странах.

Вопрос в выборе направлений и методов осуществления структурных преобразований, а также разработки достаточно точного инструмента-

рия перераспределения капитала в соответствии с выбранными национальными приоритетами, предполагает анализ зарубежного опыта.

Одним из самых существенных признаков эффективного развития промышленности стран Европы, США и Японии является высокое проникновение информационных технологий во все сферы экономики.

Отрасли промышленности как экономическая система могут рассматриваться и как сложная информационная система, преобразующая информацию (опыт и знания людей) в новую информацию – новое знание. Более того сама отрасль информационных технологий, стремительно возросшая с 90-х годов, занимается созданием, развитием и эксплуатацией информационных систем, а в настоящий момент существует как обособленная область науки, включая в себя такие разделы как: информатика, программирование, управление данными, хранение данных, информационная безопасность, криптография, системная интеграция, искусственный интеллект, интеллектуальные информационные технологии.

В обобщённом виде можно сказать, что актуальность рассматриваемых вопросов влияния интеграции информационных технологий в отрасли промышленности на экономическую эффективность в целом обусловлены во-первых текущими Российскими приоритетами инновационного развития, во-вторых положительным зарубежным опытом такой интеграции и в-третьих сформировавшейся опытной базой для комплексного внедрения во всех отраслях промышленного производства.

Объектом исследования является закономерность влияния интеграции информационных технологий в отрасли промышленности на основе показателей экономической эффективности.

Предметом исследования является интеграция информационных технологий в структуре промышленности.

Теоретико-методологическую основу работы составляют идеи и выводы, разработанные в трудах отечественных и зарубежных учёных-специалистов в области отраслевой структуры, межотраслевого взаимодействия, системной интеграции Видяпина В.И., Журавлёвой Г.П., Стэффорда Бира, Фреда Брукса.

Степень разработанности темы. Вопросы влияния интеграции информационных технологий в какую либо сферу на теоретическом уровне не получили достаточного освещения в научных трудах отечественных учёных.

Эмпирической базой исследования в настоящий момент послужили данные Федеральной государственной статистики Российской Федерации, дополнительной информационной базой стали материалы внедрения CALS технологий в ракетно-космической корпорации “Энергия” им. С. П. Королева.

Для измерения степени преобразования в отраслевой структуре национальной экономики используются два показателя: индекс структурных изменений (С) и индекс сходства двух сравниваемых структур (S).

Первый показатель основан на оценке долей различных отраслей в национальном производстве или занятости за два сравниваемых периода:

$$C = (a_{i1} - a_{i2}), \text{ для всех значений } a_{i1} > a_{i2},$$

где  $a_{i1}$ ,  $a_{i2}$  – выраженные в процентах доли  $i$ -й отрасли в общем объеме производства и занятости в периоды 1 и 2.

Второй показатель – индекс сходства двух структур – является зеркальным отражением индекса структурных изменений и определяется по формуле:

$$S = 100\% - C.$$

Значение индекса сходства изменяется от 100 до 0. В том случае, когда индекс сходства достигает своего наибольшего значения, отраслевая структура не претерпевает никаких изменений. Нулевое значение индекса свидетельствует о полной инверсии отраслевой структуры за рассматриваемый период.

Для оценки интенсивности структурных изменений в каждый данный период используется показатель отраслевой эластичности роста ( $e_i$ ). Он рассчитывается как отношение темпов прироста отраслевого выпуска к темпам прироста всего национального производства:

$$E_i = d_i / d,$$

где  $d_i$ ,  $d$  – темпы прироста отраслевого и национального объемов производства.

В зависимости от величины показателя эластичности все отрасли можно разделить на четыре основные группы:

- отрасли с высокой эластичностью роста ( $E_i > 1$ );
- отрасли, развивающиеся средним темпом ( $E_i = 1$ );
- отрасли с низкой эластичностью роста ( $0 < E_i < 1$ );
- отрасли с отрицательной эластичностью роста ( $E_i < 0$ ).

В индустриально развитых странах наиболее быстрые структурные изменения характерны для отраслей обрабатывающей промышленности. Поэтому большинство рассмотренных показателей применяется для оценки внутривидовых изменений в данной группе отраслей. По данным Европейской экономической комиссии при ООН, здесь в настоящее время по всем показателям структурных изменений лидируют наукоемкие отрасли.

Для структурных изменений в экономике характерна общая закономерность: большие агрегаты более устойчивы во времени, чем мелкие. В межотраслевой структуре производства эта закономерность находит свое проявление в относительной стабильности удельного веса таких крупных групп отраслей, как промышленность, сельское хозяйство, сфера услуг на сравнительно непродолжительных временных интервалах. На интервалах значительной продолжительности (10—20 и более лет) выявляются закономерности изменения глобальных межотраслевых пропорций.

К числу таких закономерностей на современном этапе развития индустриально развитых стран относятся:



- опережающий рост промышленности по сравнению с сельским хозяйством, что выражается в снижении доли последнего в валовом национальном продукте. Это стало возможным благодаря интенсификации сельскохозяйственного производства, темпы роста производительности труда в котором в большинстве стран выше, чем в промышленности;
- снижение доли обрабатывающей промышленности в общем объеме промышленного производства, обусловленное удорожанием сырья и внедрением ресурсосберегающих технологий;
- повышение доли сферы услуг в общем объеме национального производства, связанное с усилением социальной направленности экономического роста и устойчивым увеличением спроса на услуги со стороны населения и предпринимателей; начавшееся с 60-х годов постепенное уменьшение удельного веса промышленности, вызванное, с одной стороны, опережающим ростом сферы услуг, с другой – повышением эффективности промышленного производства и снижением роли базовых отраслей промышленности.

Рассмотрим пример предприятий ракетно-космической промышленности (РКП). Они инициировали обсуждения по концепции внедрения технологии непрерывного развития и поддержки жизненного цикла изделия (Continuous Acquisition and Life cycle Support, CALS) в организациях отрасли и у заказчиков, а также предложили создать центр CALS-технологий.

Методика CALS была разработана в 80-х годах военным ведомством США для повышения эффективности управления и планирования в процессе заказа, разработки, производства, поставок и эксплуатации военной техники. Такой подход подразумевает создание единого информационного пространства (ЕИП) для хранения данных в электронном виде и обеспечения к ним доступа всем участникам жизненного цикла (ЖЦ) изделия. У нас для обозначения этой технологии зачастую используют термин “информационная поддержка изделий” (ИПИ), а за рубежом сейчас больше в ходу понятие “поддержка жизненного цикла изделия” (Product Lifecycle Management, PLM), т. е. “гражданский” вариант CALS. Но в принципе все эти аббревиатуры обозначают одно и то же: интеграцию программных решений, применяемых на протяжении ЖЦ, и направлены на повышение качества, сокращение издержек производства и ускорение выпуска продукции в продажу. Другими словами, данные технологии предназначены для повышения конкурентоспособности предприятий.

Ситуация в отрасли такова, что условия для создания созрели только сейчас. Методика CALS предусматривает два этапа. На первом выполняется автоматизация отдельных процессов ЖЦ изделия для создания данных о них в электронном виде, а на втором – происходит интеграция автоматизированных процессов и сведений, накопленных на протяжении ЖЦ. Многие предприятия уже выполняют обмен электронной информацией

внутри своей организации и теперь готовы к интеграции с коллегами по отрасли. Условия для интеграции созрели: имеются каналы связи, существует инфраструктура для обмена данными, есть нормативная база. Но в то же время существует необходимость целевая федеральная программа, направленной на создание единой информационной среды, через которую все участники смогут обмениваться данными и обеспечивать их защиту.

Без участия государственного органа управления отрасли не удастся решить такую глобальную задачу, как создание ЕИП. Тем более что процесс интеграции затрудняет ряд проблем.

Исторически сложилось так, что предприятия ракетно-космической отрасли используют множество разнообразных систем автоматизации проектирования, как отечественных, так и зарубежных. Чтобы наладить обмен информацией необходимы единые стандарты представления данных и документы, регламентирующие этот процесс. Уже разработано немало стандартов, одни из которых дополняют ЕСКД, другие являются новыми стандартами ЕСКД, а третьи – переведенными стандартами международной организации ISO, утвержденными в форме ГОСТ Р ИСО. В общем, в России CALS-технологии сейчас обеспечены стандартами примерно на 20–25%, т. е. гораздо меньше, чем на Западе. Для перехода на «электронные рельсы» необходимо гарантировать безопасность и достоверность информации.

Задача выбора ПО для такой закрытой отрасли, как ракетно-космическая, осложняется еще вопросом: “Кому отдать предпочтение – отечественным или зарубежным системам?”. Либо стоит остановиться на российских разработках, либо брать лучшее и от наших, и от зарубежных систем.

PLM (англ. Product Lifecycle Management) – технология управления жизненным циклом изделий. Организационно-техническая система, обеспечивающая управление всей информацией об изделии и связанных с ним процессах на протяжении всего его жизненного цикла, начиная с проектирования и производства до снятия с эксплуатации. При этом в качестве изделий могут рассматриваться различные сложные технические объекты (корабли и автомобили, самолёты и ракеты, компьютерные сети и др.).

Примеры PLM-систем:

- PTC Windchill
- Dassault Systemes ENOVIA
- IBM PLM Solution
- Oracle PLM
- IFS PLM
- SAP PLM
- Siemens A&D UGS PLM Software TeamCenter
- Lotsia Software

По оценке аналитической компании CIMdata, в 2008 г. мировой рынок PLM вырос на 8%. Рост наблюдался во всех сегментах и в течение всего года, кроме последнего квартала, когда промышленные предприятия ощутили негативное влияние экономического кризиса. По прогнозу, в 2009-м на рынке PLM ожидается спад, который продлится и в первой половине 2010-го. Но во втором полугодии 2010-го, как ожидается, начнется подъем, который продолжится до 2013-го.

Аналитики объясняют такой оптимизм важной ролью технологий PLM – предприятия вынуждены инвестировать в эти системы для получения краткосрочных преимуществ, например улучшения управления затратами и повышения эффективности текущих операций, которые имеют большое значение для выживания в трудные времена. К тому же многие компании продолжают вкладывать средства в PLM для реализации долгосрочной стратегии, направленной на повышение конкурентоспособности после завершения кризиса.

Основы отраслевой и воспроизводственной структур экономики Российской Федерации сложились в конце 20—30-х годов, в период индустриализации. Сложившаяся отраслевая структура напоминала слоистую пирамиду. Ее основание составляли природо-эксплуатирующие отрасли (добывающая промышленность, сельское и лесное хозяйство, рыболовство), следующий слой – отрасли первичной переработки природного сырья, далее – отрасли промышленности, производящие массовую продукцию. Завершали пирамидальное строение структуры экономики отрасли сферы услуг, науки и инновационного обслуживания, в которых природный фактор производства играет наименьшую роль, но высоко значение таких факторов, как квалифицированный труд и информация. Графически эта структура может быть представлена в виде пирамиды, сужающейся кверху.

Такой характер структурного строения отражал преобладание в национальной экономике капиталоемких технологий, основанных на использовании малоквалифицированного и низкооплачиваемого труда. В воспроизводственном аспекте данный тип отраслевой структуры экономики получил свое выражение в высокой доле продукции I подразделения в составе ВВП и концентрации большого количества труда и капитала на производстве промежуточной продукции.

Аналогичная структура сложилась в 20—30-е годы и в других индустриально развитых странах. Ориентация на пирамидальную структуру хозяйства в этих странах сохранялась до 70-х годов, хотя уже в 60-е годы стали проявляться первые признаки трансформации пирамидального принципа структурного строения экономики: резко возросли темпы развития сферы услуг и наукоемких отраслей. Это означает, что верхние слои пирамиды стали расширяться быстрее нижних. Однако первое время на функционировании нижних слоев это не сказывалось, так как в процессе экономического роста увеличивались масштабы энергопотребления и вовле-

чения в хозяйственный оборот сырьевых ресурсов. Лишь после энергетического и сырьевого кризисов 70-х годов, в связи с резким удорожанием энергоресурсов, началась активная перестройка пирамидального строения экономики.

Результатом данной перестройки явилось значительное снижение доли природоэксплуатирующих отраслей. Эти изменения выразились в относительном "сжатии" ресурсного основания пирамидальной структуры при стабилизации абсолютных значений объемов производства и применяемого капитала в соответствующих отраслях экономики.

Поскольку такая стабилизация произошла на фоне ускоренного развития других секторов экономики, то общим итогом происшедших изменений в структурном строении экономики стало преобразование пирамидальной структуры в некое подобие эллипса.

Экономике с новым типом структурного строения стал присущ иной механизм формирования межотраслевых технологических взаимосвязей в процессе экономического развития. В хозяйстве с пирамидальной структурой снизу вверх поднимались природное сырье и продукты его переработки на ранних стадиях технологической цепочки, а сверху вниз поступали машины и оборудование, услуги, высокотехнологичные материалы и т.д., направленные в основной массе на замену физически устаревшего оборудования, его ремонт или на расширение производства на прежней технической основе. Моральный износ как причина притока капитала для замены оборудования не играл определяющей роли. В хозяйстве с новой структурой производства замена по причине морального старения в традиционных отраслях стала встречаться все чаще, а в новых наукоемких отраслях стала правилом. Такая трансформация обусловлена тем, что в экономике с новым структурным строением развитие отраслей "верхнего этажа" играет такую же роль, какую в экономике с пирамидальным структурным строением играют сырье и энергия. Иными словами, информация и отрасли, связанные с ее производством и обработкой, стали определять характер развития. Поэтому доминирование национальной экономики в области технологий, сопряженных с производством информационных продуктов, а также в сфере других научно-технических инноваций стало гарантом экономического процветания, а не только вопросом национального престижа.

В структуре российской экономики в рассматриваемый период произошли противоположные изменения. После завершения процесса формирования пирамидальной структуры экономики в 30-е годы в стране была сделана ставка на высокие темпы экономического роста при отсутствии у производителей реальных экономических стимулов для эффективной организации производственной деятельности. Это привело к "растяжению" пирамиды в ее основании, которое не могло не сопровождаться "сжатием" ее верхних этажей, поскольку при отсутствии жестких бюджетных ограни-

чений производственных ресурсов всем производителям постоянно не хватало. В условиях устойчивого дефицита ресурсов сложился так называемый остаточный принцип финансирования и фондирования отраслей, входящих в "верхние этажи" пирамиды. В результате структурное строение экономики приняло вид усеченной пирамиды, базирующейся на непропорционально тяжелом основании, состоящем из природоэксплуатирующих отраслей.

В связи с тем что длительное время цены были заморожены, а основная масса доходов населения формировалась за счет производства промежуточной продукции, в экономике сложился тотальный дефицит предметов потребления и услуг. Попытки смягчения этого дефицита за счет увеличения экспорта природных ресурсов и импорта предметов потребления еще более усилили тенденцию к утяжелению ресурсного основания российской экономики и относительному уменьшению ее "верхних этажей".

Основные особенности структурного строения российской экономики в дореформенном периоде могут быть наглядно прослежены на основе сравнения фактических данных об отраслевой структуре валового внутреннего продукта в России и странах "большой семерки", к которым относятся Великобритания, Италия, Канада, США, Франция, ФРГ и Япония.

После начала рыночных реформ тенденция к относительному расширению и без того утяжеленного ресурсного основания структуры производства еще более усилилась. Это было обусловлено не только протекционистской политикой правительства по отношению к природоэксплуатирующим отраслям, но и объективными закономерностями формирования рынка в открытой экономике.

Отмена систем централизованного финансирования и фондирования всех секторов экономики, либерализация цен и внешней торговли, введение внутренней конвертируемости рубля создали предпосылки для действия рыночных критериев отбора наиболее конкурентоспособных производителей, т.е. производителей, способных выпускать пользующуюся спросом продукцию с относительно низкими альтернативными издержками.

В плане эволюции отраслевой структуры экономики этот отбор ведет к усилению специализации производства в соответствии со сложившимися сравнительными преимуществами национальной экономики. Поскольку по мировым стандартам конкурентоспособными предприятиями в Российской Федерации оказались в основном те, которые связаны с добычей и первичной переработкой стратегических видов сырья, именно они получили наиболее благоприятные условия для функционирования как на отечественном, так и на мировом рынках.

Одновременное расширением ресурсного основания и без того усеченной пирамиды, характеризующей структурное строение российской экономики, опережающими темпами стало развиваться производство услуг как потребительского назначения, так и связанных с обслуживанием ры-

ночных связей. Стали создаваться и наращивать свой капитал банки, инвестиционные компании, фондовые биржи и другие финансовые институты. Резко увеличился отток трудовых ресурсов и капитала в оптовую и розничную торговлю, а также в сферу личных и деловых услуг. В наиболее тяжелом положении оказались традиционные отрасли промышленности и предприятия военно-промышленного комплекса, занимающие центральное место в пирамидальной структуре экономики, а также такие отрасли "верхнего этажа", как наука, образование, культура. Финансирование последних, так же как и предприятий ВПК, происходит в основном из бюджета, дефицит которого в условиях спада и высоких темпов инфляции закономерен.

Наблюдающееся относительное и абсолютное сокращение производства в традиционных отраслях обрабатывающей промышленности и ряде подотраслей сельского хозяйства имеет многофакторную основу. Свою роль сыграли не только макроэкономические и политические факторы, но и высокий уровень монополизации производства, удорожание природных ресурсов, реструктуризация совокупного спроса, связанная с переключением его значительной части на более конкурентоспособную импортируемую продукцию.

Синтетическим результатом этих процессов явилось формирование специфического структурного строения экономики Российской Федерации. В этой структуре основание расширено, а центральная часть сужена до предела. В то же время на "верхних этажах" при минимальном размере производства в отраслях, культуры, науки, научного обслуживания и наукоемких отраслях в целом имеется достаточно широкий "пояс", включающий оптовую и розничную торговлю, услуги финансовых структур и некоторые другие виды услуг.

Можно предположить, что если процесс структурных преобразований в дальнейшем будет происходить под воздействием неконтролируемых рыночных сил, то сложившаяся тенденция будет еще более усилена, поскольку она соответствует фактически сложившимся условиям формирования сравнительных конкурентных преимуществ российской экономики – относительному изобилию природных ресурсов и дешевого труда. Результатом развития такой тенденции может явиться превращение России в аграрно-сырьевой придаток индустриально развитых стран.

Такая ситуация не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде неизбежно скажется на уровне жизни россиян. Относительно высокий уровень жизни за счет усиленной добычи природных ресурсов с целью экспорта на современном этапе развития могут достаточно долго поддерживать только очень богатые нефтяными ресурсами страны с малочисленным коренным населением (ОАЭ, Кувейт и некоторые другие страны Ближневосточного региона).

Внедрение информационных технологий в промышленности привлечёт и социально-экономическую эффективность. В частности (один микропроцессор может выполнять функции «переключения» и «переадресации заданий» многих менеджеров потребляя вместо 3\пл электроэнергию) это приведёт к повышению требований квалификации управленцев и различных специалистов. Снизит политические спекуляции в сфере промышленного производства.

#### **Список литературы:**

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь 2-е издание, исправленное Издательский Дом «ИНФРА-М», 1998г. – 479с.

2. «Большой Энциклопедический Словарь» А. Б. Борисов Издание 2-е переработанное и дополненное. – М.: Книжный мир, 2008. – 860 с.

3. Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова, В. Т. Пуляев. Краткая экономическая энциклопедия. – СПб., ТОО ТК «Петрополис, 1998. – С. 509.

4. Экономическая теория: Учебник. – Изд. Испр. И доп. / Под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлёвой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 672 с.

5. А. И. Кибиткин, А. В. Смирнов. Регулирование деятельности экономических систем, находящихся в устойчивом состоянии на примере предприятий рыбопромышленного комплекса / КНЦ РАН Институт экономических проблем; Изд. Кольского научного центра РАН, 2007. – 125 с.

6. А. И. Кибиткин. Устойчивость сложных экономических систем в условиях рынка. – Апатиты: изд. Кольского научного центра РАН, 2000. – 197с.

#### **Электронные источники**

1. <http://www.cnews.ru>

2. <http://www.rbc.ru>

3. <http://mstu.edu.ru>

## «ОБЛАЧНЫЕ ВЫЧИСЛЕНИЯ» ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

**Качала В. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра информационных систем и прикладной математики, e-mail: vvk21@ya.ru)

The benefits and risks of cloud computing are considered in this paper. The cloud is disrupting traditional software and hardware business models by disrupting how IT service gets delivered. Application of cloud computing is of interest in small and medium-sized business.

Информационные технологии (ИТ) становятся неотъемлемой частью экономической деятельности, без них сложно представить себе современную организацию вне зависимости от ее размера. Однако применение ИТ требует больших затрат и не только финансовых. Особенно это ощутимо для малых и средних компаний.

При внедрении ИТ у компаний появляются новые «хлопоты». Во-первых, затраты на *технические средства*: компьютеры, сервер, средства коммуникации, принтеры, сканеры. Причем все это требует периодического обновления в связи с моральным старением.

Другая статья расходов – *программное обеспечение* (ПО):

а) системные программы – основные из которых операционные системы и антивирусы;

б) офисные программы – текстовые и табличные процессоры, программы презентации, а также отнесем сюда браузеры Интернет;

в) профессиональное ПО – специальные программы для решения отдельных задач, например: бухгалтерский учет, управление проектами, маркетинговые исследования, аналитические программы и т. п.

Здесь компании не несли особых затрат пока пользовались нелицензионными программами, но при переходе на 100 % лицензионное ПО оказалось, что это крайне обременительно для бюджета. Несмотря на обилие появившегося так называемого свободного ПО, проблема остается.

Следующая проблема – *кадры и обслуживание*. Минимальная информационная система требует соответствующей системы обслуживания: установка, обновление и настройка ПО; борьба с вредоносными программами; организация доступа к Интернет; обслуживание компьютерной сети; поддержка корпоративного сайта; обслуживание компьютерных технических средств и др. И все это требует соответствующих квалифицированных, высокооплачиваемых кадров, которых постоянно не хватает как в России, так и во всем мире.

Таким образом, использование ИТ ложится тяжелым финансовым бременем на бизнес – возникает серьезная проблема окупаемости вложений в ИТ.



С 2001 г. вводится в оборот новый термин «**облачные вычисления**» (cloud computing), а в последние два года лавинообразно растет число публикаций по «облакам». Причины такого большого внимания к этим технологиям связаны, с одной стороны, с вышеназванными проблемами, с другой – новыми возможностями.

Концепция облачных вычислений заключается в том, что программы запускаются и выдают результаты работы в окно стандартного веб-браузера на локальном ПК, при этом все приложения и их данные, необходимые для работы, находятся на удаленном сервере в Интернете. Компьютер пользователя выступает при этом рядовым терминалом, подключенным к Сети.

Специалисты Gartner выделили пять ключевых атрибутов «облачной» технологии [1]:

1) *сервисная модель* – обработка и хранение данных рассматриваются как сервис, который оплачивается по факту использования ресурсов;

2) *расширяемость и гибкость* – возможность масштабировать (почти бесконечно в обе стороны) физические ресурсы (например, процессор и дисковое пространство) в зависимости от требований клиента;

3) *общие ресурсы* – в рамках сервиса для всех клиентов используются одни и те же общие ИТ-ресурсы, единая ИТ-инфраструктура;

4) *измерение использования* – работа с сервисом со стороны клиента должна измеряться, что позволит добиться более гибкой модели оплаты;

5) *использование интернет-технологий*.

Все, что касается облачных вычислений, обычно принято называть словом aaS – «as a Service», то есть «как сервис», или «в виде сервиса». Исходя из этого концептуально технологию облачных вычислений делят на предоставление:

- инфраструктуры в качестве сервиса – IaaS;
- платформы в качестве сервиса – PaaS;
- программного обеспечения в виде сервиса – SaaS.

Как говорилось выше, техническое обеспечение требует больших затрат на его приобретение и обновление. При этом средняя степень полезного использования ресурсов серверов в организациях составляет от 5 до 40 %, т. е. по крайней мере 60 % доступных вычислительных мощностей простаивает [2]. А если возникает недостаток вычислительных мощностей или места для хранения данных, а если отпала нужда в имеющихся вычислительных ресурсах? «Облако» в виде IaaS предоставляет пользователю в соответствии с его требованиями в аренду сервера, оплата которых выполняется по факту их использования.

Если кроме компьютерного оборудования необходима готовая для работы платформа, включающая кроме «железа» операционную систему с настроенной инфраструктурой, то используется концепция PaaS.

И наконец, если необходимы прикладные программы, то их можно также арендовать, оплачивая только фактическое их использование (концепция SaaS).

Преимущества облачных вычислений:

- отсутствие авансовых инвестиций в ИТ, что особенно важно для компаний малого и среднего бизнеса, а также для начинающих компаний;
- оплата за фактическое пользование услугами позволяет заказчикам покупать только то, что действительно необходимо в краткосрочной или долгосрочной перспективе; отсюда снижение затрат на аппаратное и программное обеспечение, на обслуживание и электроэнергию;
- в случае оплаты по факту использования дает возможность начинать работу с системой с небольших объемов и увеличивать объем используемых ресурсов по мере необходимости;
- можно списывать на расходы и не приобретать, что может быть выгодно для некоторых компаний;
- не нужно устанавливать и обслуживать серверы, устанавливать обновления ПО или беспокоиться о совместимости ПО и аппаратных средств;
- возможность доступа к документам и функциям с любого компьютера без привязки к определенной системе.

Но у облачных вычислений имеется и другая сторона, порождающая проблемы и опасения пользователей. Сегодня практически отсутствует определенная культура потребления аутсорсинговых услуг (формой которых и являются облачные вычисления), бизнес относится к такого рода услугам несколько настороженно. Пока только 41 % ИТ-администраторов частного бизнеса заявили, что их компании готовы воспользоваться публичными «облачными» службами (3). Главной заботой является конфиденциальность – если компании не могут быть уверены в том, что их данные будут в безопасности, они воздержатся от перехода на новую технологию. Конечно, в случае использования облачных вычислений надо иметь постоянную связь с Интернет, что иногда затруднительно в России.

Однако, не смотря ни на что, появляется все больший интерес к облачным вычислениям, что, в частности, связано с появлением широкополосных и безлимитных интернет-каналов. Простые пользователи уже давно имеют свои почтовые ящики «где-то там», там же хранятся дневники (блоги), стихи и прозаические произведения пользователей Интернета. Различные компании начинают предлагать услуги (часто бесплатно) по предоставлению офисных программ, хранению информации и совместной работы над документами в Интернете (Google Apps, Zoho Business, Vox.net, gOFFICE и другие). Компании VMware Inc и "1С-Битрикс" выпустили новый бесплатный программный продукт – «1С-Битрикс: Виртуальная машина», основанный на технологии облачных вычислений. Например, западный рынок уже пришел к пониманию выгоды использования

бухгалтерии, как онлайн-сервиса. Российским малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям можно воспользоваться онлайн-бухгалтерией «Мое дело» (<http://www.moedelo.org/>).

Сегодня вполне можно представить малые или средние компании без IT-инфраструктуры вообще. Подыскав в интернете подходящий сервис для ежедневного пользования, большинство из которых бесплатны или стоят относительно дешево, особенно по подписке, компании избавляются от необходимости: апгрейтить компьютеры для поддержки высокой производительности, настройки этих сложных систем, покупки дорогих программных пакетов. Таким образом можно использовать базовые офисные программы, бухгалтерские программы, редко применяемые, но необходимые дорогие аналитические и другие программы.

### **Список литературы:**

1. Пять атрибутов "облачных вычислений". URL: <http://www.astera.ru/news/?id=69676> (дата обращения 23.06.2009).

2. «Облачные» вычисления (cloud computing) URL: <http://www.intel.com/cd/corporate/pressroom/emea/rus/414904.htm> (дата обращения 10.01.2010).

3. IT-администраторы озадачены «облачными» вычислениями URL: <http://net.compulenta.ru/445333/> (дата обращения 30.06.2009).

## УСТОЙЧИВОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

**Кибиткин А. И.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами*).

The article considers exiting approaches to the evaluation and formation of the concept of sustainability of economic systems.

Одной из проблем современной науки является разработка и внедрение в практику методов исследования и диагностики функционирования сложных систем.

В настоящее время опубликовано достаточное количество информации, касающейся такого понятия, как устойчивость экономических систем, в частности предприятия. Как правило, авторы используют в качестве информации для оценки устойчивости финансового положения бухгалтерскую отчетность, отражающую имущественное и финансовое положение предприятий на отчетную дату, а также финансовые результаты его деятельности за отчетный период. Бухгалтерская отчетность является открытой для пользователей и поэтому с точки зрения стабильности положения, надежности в деловом сотрудничестве является незаменимым источником экономической информации. С ее помощью оценивают также и финансовую устойчивость. Из условия платежеспособности предприятия производят:

1. Оценку финансовой устойчивости, исходя из возможности покрытия запасов и затрат источниками средств.

2. Оценку финансовой устойчивости предприятия исходя из возможности покрытия основных средств и иных внеоборотных активов.

Однако, использование бухгалтерской отчетности имеет и существенные недостатки, не позволяющие руководителю оперативно вмешиваться в процесс управления финансовым состоянием предприятия по следующим причинам:

1. Расчеты показателей, оценивающие финансовую устойчивость, возможны только при составлении и сдачи финансовой отчетности. Это 90 и 30 дней соответственно после окончания отчетного периода (год, квартал).

2. Показатели, оценивающие устойчивость финансового состояния, представляют собой результат работы предприятия на даты начала и окончания отчетного периода, то есть представляют входную и выходную информацию «черного ящика». Поэтому с их помощью невозможно оценить устойчивость в течение этого периода.

3. Предприятие является высокочувствительной системой, однако механизм оценки устойчивости не дает руководителю инструмента для оперативного управления доходной и расходной частью своего бюджета.

4. Использование нормативных значений отдельных показателей не отражает специфику деятельности конкретного предприятия.

Использование категории устойчивости в финансовой сфере деятельности не позволяет оперативно реагировать и управлять чувствительностью хозяйственной системы. В условиях рыночной экономики необходимо расширять сферу применения категории устойчивости. Использовать ее не только в финансовой, но и в управленческой сфере деятельности предприятия, позволяющей оперативно принимать необходимые управленческие решения.

Основываясь на определении понятия хозяйственной системы, под устойчивостью следует понимать способность хозяйственной системы реализовывать собственную целевую функцию. Мерой устойчивости является единство количественных и качественных характеристик системы, при которых количественное изменение внутри или вне ее не приводят к качественным превращениям.

Таким образом, для хозяйственной системы характерны следующие закономерности:

- устойчивость – это нормальное состояние объекта исследования, когда возмущающие факторы меньше сил, обеспечивающих устойчивость объекта;
- для понятия устойчивости существует одна или несколько точек основного параметра, характеризующего устойчивость;
- в некоторых состояниях объект исследования переходит из одного качественного состояния в другое.

Промышленное предприятие в процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности находится в постоянном контакте с поставщиками сырья и материалов, потребителями готовой продукции и конкурентами. В рыночных условиях, когда для каждого предприятия актуальной задачей является выявление рисков возможных потерь и снижение эффективности деятельности, важное значение имеет информация об устойчивости функционирования компании, которая необходима не только для самих предприятий, но также и для многих групп внешних пользователей, включая собственников (акционеров, участников), кредиторов, деловых партнеров и т.д., которые справедливо желают обладать информацией о стабильности, финансовом благополучии и надежности своего заказчика или клиента. Поэтому все большее количество субъектов начинают вовлекаться в исследование и оценку устойчивости конкретного предприятия.

Таким образом, предприятие является сложной динамической системой, состоящей из большого количества взаимосвязанных элементов (сложность структуры) и выполняющей нетривиальные задачи (функциональная сложность). Динамические свойства экономической системы связаны с изменением поведения и развитием предприятий во времени при постоянных воздействиях внешних и внутренних факторов.

При определении устойчивости экономических систем целесообразно выделять динамическую устойчивость, основанную на анализе поведения траектории системы в параметрической области и фазовом простран-

стве и определяемую как близость динамики траектории к равновесной траектории (траектории невозмущенного движения) или нахождение основных параметров системы в узких заданных пределах и устойчивость с точки зрения экономической эффективности функционирования предприятий на основе анализа финансовых и экономических показателей.

Таким образом, с учетом особенностей экономических систем, как самоорганизующихся систем с активными элементами, их устойчивость необходимо рассматривать как отражение бинарности естественных процессов устойчивость-управляемость, устойчивость-развитие.

### **Список литературы:**

1. Кибиткин, А.И. Устойчивость сложных экономических систем в условиях рынка / А.И. Кибиткин. – Апатиты: Изд. Кольского научного центр РАН, 2000. – 197 с.
2. Кибиткин, А.И. Регулирование деятельности предприятий, находящихся в состоянии неустойчивости / А.И. Кибиткин., С.В. Беспалова. – Апатиты: Изд. Кольского научного центр РАН, 2004. – 269 с.

## **ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В ПЛАНИРОВАНИИ ОСВОЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ РЕСУРСОВ КОНТИНЕНТАЛЬНОГО ШЕЛЬФА**

**Кондратюк Д. П.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами*)

Planning and realization projects of developing oil-and-gas resources on continental shelf are linked with series of technological, economic social problems. Process method in planning can enhance quality and efficiency of managements' decision in this case.

С начала активной разведки нефтегазовых ресурсов в Арктике, т.е. с конца 70-х годов политика освоения континентального шельфа менялась неоднократно. Первоначально предполагалось создание здесь новой мощной нефтедобывающей базы страны. В середине 80-х годов, в связи с открытием в Баренцевом и Карских морях крупных газовых ресурсов, регион стал рассматриваться в качестве резерва развития газоснабжающей системы народного хозяйства.

Уже в начале 2000-х гг. в связи с истощением основных континентальных месторождений началась активная подготовка к освоению ресурсов шельфа.

Однако стало очевидно, что добыча углеводородов (УВ) в Арктических условиях сопряжена с высоким уровнем коррозионной активности морской воды, постоянными воздействиями волн, ветра и течений на подводные конструкции, огромными ледовыми нагрузками на морские технологические платформы и др.

Помимо этого проекты такого рода отличаются масштабностью, относительной изолированностью от береговых баз снабжения, необходимостью взаимодействия множества организаций и предприятий.

Наряду с этими технологическими трудностями возникают проблемы экономического характера: растет капиталоемкость проектов, повышается срок окупаемости и риск для капитальных вложений.

Поэтому для разработки и реализации таких масштабных планов целесообразно использовать процессный подход.

Однако теория процессного подхода в настоящее время недостаточно исследована.

В современной литературе, публикациях зарубежных и отечественных авторов, посвященных изучению бизнес-процессов и процессному подходу к управлению, предлагается множество различных определений этих ключевых понятий. Отсутствует единая стройная система классификации процессов.

Тем не менее, рассмотрение подходов к определению, анализ характера взаимосвязей между отдельными процедурами, а также обзор различных классификаций бизнес-процессов как систем объектов позволяет выделить общие для всех понятий черты и сформулировать необходимые признаки бизнес-процессов.

Общим для всех определений является то, что в них, в сравнении с традиционным функциональным подходом, подчеркивается ориентация организации бизнес-процессов на получение результата, а не на выполнение отдельных функций. А управление рассматривается не как набор методик организации работ, а как система взаимосвязанных процессов.

В определениях выделяются следующие характеристики процессов:

- взаимосвязанность действий;
- их последовательность и непрерывность (технология осуществления);
- затратность (потребление ресурсов);
- результативность и точность (нацеленность на практически ценный конечный результат).

Что касается классификации процессов, то ее основу заложил в свое время еще А. Файоль (Файоль А. Общее промышленное управление). Из нее же потом выросли основные принципы менеджмента и современные классификации.

Согласно его концепции все процессы, встречающиеся на предприятиях, можно разбить на следующие группы:

1. Технические (производство, обработка).
2. Коммерческие (покупка, продажа, обмен).
3. Финансовые (привлечение средств и распоряжение ими).
4. Страховые (страхование и охрана имущества и лиц).
5. Учетные (бухгалтерия, калькуляция, учет, статистика).
6. Административные (предвидение, организация, распорядительство, координация и контроль).

В настоящее время классификация процессов предприятия представлена следующими группами (Кондратьев В.В. Показываем бизнес-процессы):

- основные бизнес-процессы;
- поддерживающие;
- бизнес-процессы развития;
- процессы управления.

Причем элементом, проходящим сквозь все процессы деятельности предприятия, является планирование.

Таким образом, планирование, или как его называет Файоль, «предвидение» занимает важную позицию в системе процессов предприятия.



Предвидеть – учитывать грядущее и вырабатывать программу действий. Программа действий – это одновременно – конечная цель, руководящая линия поведения, этапы предстоящего пути и средства, которые будут пущены в ход.

Называя программу действия «ценным инструментом управления» А. Файоль дал нам прообраз современного бизнес-плана, со всеми его характеристиками и функциями.

Таким образом, процессный подход к управлению, как к системе взаимосвязанных процессов, может быть применен к планированию освоения нефтегазовых ресурсов континентального шельфа.

Следует подчеркнуть, что создание крупных добывающих мощностей возможно только с привлечением зарубежных компаний имеющих опыт реализации подобных проектов.

К тому же становление морского нефтегазового комплекса требует развития региональной нормативной базы, научно-исследовательской, портово-прибрежной, транспортной, социальной инфраструктуры. Т.е. необходимо поддержание динамического состояния всего региона, в котором регион представляет собой сеть взаимосвязанных процессов (Буч О.В. Процессы в управлении экономикой прибрежной зоны).

Таким образом, процессный подход планирования при освоении НГР континентального шельфа позволит повысить качество и эффективность управленческих решений при разработке и реализации проектов такого масштаба и значимости.

### **Список литературы:**

1. Файоль Анри Общее промышленное управление: пер. с фр. / Науч. ред. и предисл. проф. Е. А. Кочерина.- М.: Журнал «Контроллинг», 1992.- 111 с.
2. Кондратьев В.В. Показываем бизнес-процессы / В.В. Кондратьев, М.Н. Кузнецов.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.:Эксмо, 2008.- 480 с. (Навигатор для профессионала)
3. Буч О.В. Процессы в управлении экономикой прибрежной зоны / Темпы и пропорции социально-экономических процессов в регионах Севера.- Тезисы докладов III Международной научно-практической конференции, 7-9 апреля 2005 г., Апатиты. Том 2. – Апатиты: изд. Кольского научного центра, 2005. – с. 103-105

## ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

**Крейдич Т. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: [matavik@rambler.ru](mailto:matavik@rambler.ru))

**Abstract:** Article is devoted the analysis of positive and negative consequences of influence of activity of the transnational corporation in the conditions of globalization.

Характерной чертой постиндустриального развития является *глобализация мировой экономики*.

*Факторами, способствующими глобализации мировой экономики, являются:*

- развитие коммуникаций (оперативная передача информации – основа функционирования транснациональных корпораций);
- культурный обмен и выравнивание культурных ценностей (глобализация и культурный обмен взаимосвязаны и неразделимы);
- развитие транспортной инфраструктуры;
- межгосударственная конкуренция за ресурсы (в стремлении поднять уровень жизни граждан, страны выходят на мировой рынок инвестиций, стремясь предложить инвесторам наилучшие условия и доходность);
- развитие мирового финансового и фондового рынка.

Ключевым инструментом и непосредственной движущей силой интеграции человечества в начале процесса глобализации стали *транснациональные корпорации*. Особенностью ТНК является высокая степень их влияния на процессы как экономического, так и политического развития. Критерием степени этого влияния является наличие или отсутствие способности оказывать значительное воздействие на национальное развитие стран, в которых они в той или иной мере присутствуют, на основе интересов, находящихся за пределами соответствующей национальной территории.

Изучением деятельности ТНК занимается Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию – ЮНКТАД. Она ранжирует крупнейшие транснациональные корпорации по объему зарубежных активов и анализирует уровень их транснациональности.

К ТНК ЮНКТАД относит корпорации, включающие головные предприятия и их зарубежные филиалы, причем головное предприятие контролирует активы других экономических единиц в государствах за пределами страны базирования материнской компании, как правило, путем участия в капитале. В качестве нормативной нижней границы для осуществления контроля за активами считается доля капитала не менее 10% обыкновенных акций.

Особенностью ТНК является сочетание централизованного руководства с определенной степенью самостоятельности входящих в нее и находящихся в разных странах юридических лиц и структурных подразделений.

*Для отнесения корпорации к ТНК применяют следующие критерии:*

- число стран, в которых действует корпорация (не менее 5);
- число стран, в которых размещены производственные мощности корпорации (не менее 3);
- лидирующие позиции на ключевом рынке;
- доля иностранных операций в доходах или продажах корпораций (не менее четверти);
- интернациональный состав персонала и высшего руководства корпорации (1).

Российские экономисты, как правило, определяют ТНК как комплекс, использующий в своей деятельности международный подход и предполагающий формирование транснационального производственного, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами в других странах.

Главной причиной возникновения транснациональных корпораций считается интернационализация производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы. К причинам появления ТНК можно отнести их стремление выстоять в жесткой конкурентной борьбе в международном масштабе, а также получение сверхприбыли.

При образовании корпораций в различных странах решающую роль играли разные факторы: в США – финансовый капитал, в Японии – взаимное владение акциями, наличие собственных информационных, торговых, финансовых, транспортных средств, в Южной Корее и Японии – координация и поддержка государства. В современных условиях преобладающим типом объединений стали многоотраслевые международные концерны. Одной из причин этого является ограниченность традиционных рынков на фоне заинтересованности акционеров и менеджмента в постоянном росте корпораций.

В условиях гиперконкуренции особое значение приобретает конкурентоспособность участников рынка. Главными инструментами конкурентной борьбы становятся:

- ориентация на потребителя, более полный учет его индивидуальных потребностей;
- постоянное совершенствование бизнес-процессов.

Современную систему экономического роста можно охарактеризовать как инновационное воспроизводство, основу которого составляет научное знание, передовые информационные технологии, продукты и услуги.

Успешное стратегическое управление интеллектуальными ресурсами означает целенаправленное развитие интеллектуального капитала организации и общества в целом, стимулирование новаторских разработок, требующих концентрации капитала и интеллектуального потенциала, а с другой стороны – культивирование конкурентной среды в направлениях инновационной деятельности.

*Основными угрозами глобализации и роста ТНК, являются:*

- Монополизация рынка.

Монополизация является неоспоримым злом для любой экономики, т.к. завышение цен ведет к росту инфляции, получению неправомερных доходов, утере контроля за производительностью труда и эффективностью в отрасли.

Единственным действенным средством борьбы против монополий является работа антимонопольных органов, следящих за наличием конкуренции на рынках. Но если работа европейской и американской служб заметна и эффективна, то у большинства государств меньше средств влияния на монополистов. Единственным механизмом защиты становится государственная поддержка локальных производителей с целью поддержания должного уровня конкуренции.

- Угроза суверенитету малых государств.

Обладая финансовой мощью и политической поддержкой, крупнейшие корпорации могут диктовать условия не только конкурентам, но и государствам. Обычно такой диктат осуществляется с применением серьезной поддержки политиками и дипломатами, СМИ и прямым подкупом чиновников.

- Угроза экологии.

*К основным конкурентным преимуществам, являющимся основой эффективности ТНК, относятся:*

- преимущества владения и доступа к природным ресурсам, капиталу и результатам НИИ по всему миру;
- горизонтальная диверсификация в разные отрасли или вертикальная интеграция по технологическому принципу в рамках одной отрасли;
- возможность выбора при размещении предприятий и экономия на масштабах предприятия;
- предоставление возможности использовать в интересах ТНК государственную внешнеэкономическую политику в различных странах;
- возможность за счет прямых инвестиций преодолевать различные барьеры на пути внедрения своих товаров на рынок той или иной страны за счет экспорта;
- непрерывная информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в разных странах;
- доступ к квалифицированным кадрам.

Главными партнерами ТНК по международному бизнесу стали транснациональные банки, которые также зародились в развитых странах и прошли эволюцию параллельно с ТНК.

ТНК осуществляет инвестиции, приносит новые технологии производства и управления, увеличивает ВВП, положительно влияет на платежный баланс, увеличивая экспортную выручку или снижая импорт – эти изменения укрепляют экономику страны, повышают уровень жизни ее граждан.

Однако преимущества функционирования транснациональных корпораций могут обернуться для принимающей страны крупными потерями. *Среди факторов негативного влияния ТНК можно выделить:*

- ТНК вторгаются в сферы, которые традиционно считались областью государственных интересов;
- ТНК способны устанавливать монопольно высокие цены, диктовать условия ущемляющие интересы принимающих стран;
- зачастую деятельность ТНК характеризуется хищнической эксплуатацией природных и трудовых ресурсов соответствующей страны;
- ТНК, как правило, концентрируют научные исследования и технические разработки в стране базирования, в результате чего принимающие страны остаются менее развитыми в области науки, техники и технологий по сравнению со странами нахождения материнской компании корпорации.

Развитие ТНК – естественный процесс эволюционных перемен в мировой экономике. Основной угрозой такого развития является глобальная монополизация отдельных рынков и задача государства – активно бороться с этой угрозой.

### **Список литературы:**

1. Филлипов, В.А., Богатырева Л.В. Аналитические центры и транснациональные корпорации [Текст]// А.В.Филлипов, Л.В.Богатырева.- М.:ЛЕНАНД, 2008.- 152С.

## ОЦЕНКА ПРОЦЕССОВ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

**Крикун Т. С.** (г. Мурманск, Мурманский институт экономики Санкт-Петербургской академии, кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, e-mail: a.krikunts@mail.ru)

В основу оценок процессов эффективного управления инвестиционной деятельностью предприятия промышленности заложены следующие принципы, применимые к любым типам проектов независимо от их технических, технологических, финансовых, отраслевых или региональных особенностей<sup>19</sup>:

- координация и контроль инвестиционных мероприятий на протяжении всего их жизненного цикла (расчетного периода) – от проведения прединвестиционных исследований до прекращения проекта инвестиционной деятельности предприятия промышленности;
- моделирование денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением проекта денежные поступления и расходы за расчетный период с учетом возможности использования различных валют;
- сопоставимость условий сравнения различных проектов;
- принцип положительности и максимума эффекта.

Для того, чтобы процессы управления инвестиционной деятельностью предприятия промышленности были признаны эффективными, необходимо, чтобы эффект реализации порождающего его проекта был положительным; при сравнении альтернативных процессов эффективного управления инвестициями в промышленности предпочтение должно отдаваться инвестиционным мероприятиям с наибольшим значением эффекта.

### Таблица 1

Отдельные показатели, характеризующие степень инвестиционной привлекательности отраслей промышленности России в 2007г. (%)

Отрасли промышленности	Удельный вес прибыльных организаций	Коэффициент обновления осн. фондов	Коэффициент выбытия основных фондов
Электроэнергетика	50,4	3,2	0,5
Топливная промышленность	51,1	3,5	1,4
нефтедобывающая промышленность	70,5	4,1	1,4
нефтеперерабатывающая промышленность	67,5	4,7	1,1
газовая промышленность	59,6	1,3	0,4
угольная промышленность	33,3	1,7	2,8
Черная металлургия	58,4	1,1	1,1
Цветная металлургия	54,9	3,0	1,2

<sup>19</sup> Дамодаран, А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. – М.: Альпина Бизнес Бук. 2004 г. – с. 106.

Химическая и нефтехимическая промышленность	58,6	0,9	1,4
Машиностроение и металлообработка	59,4	0,9	1,4
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	42,1	1,8	1,9
Промышленность строительных материалов	54,1	1,2	1,9
Легкая промышленность	49,9	0,5	2,2
Пищевая промышленность	54,1	4,2	2,1

Оценка инвестиционной привлекательности и потенциала отрасли в рамках применения метода программно-целевого управления инвестиционной деятельностью (рис. 1) обязательна должна быть дополнена учетом показателей финансовой устойчивости и динамического сопоставления их количественных и качественных значений (к ним относятся, коэффициенты текущей ликвидности и автономии

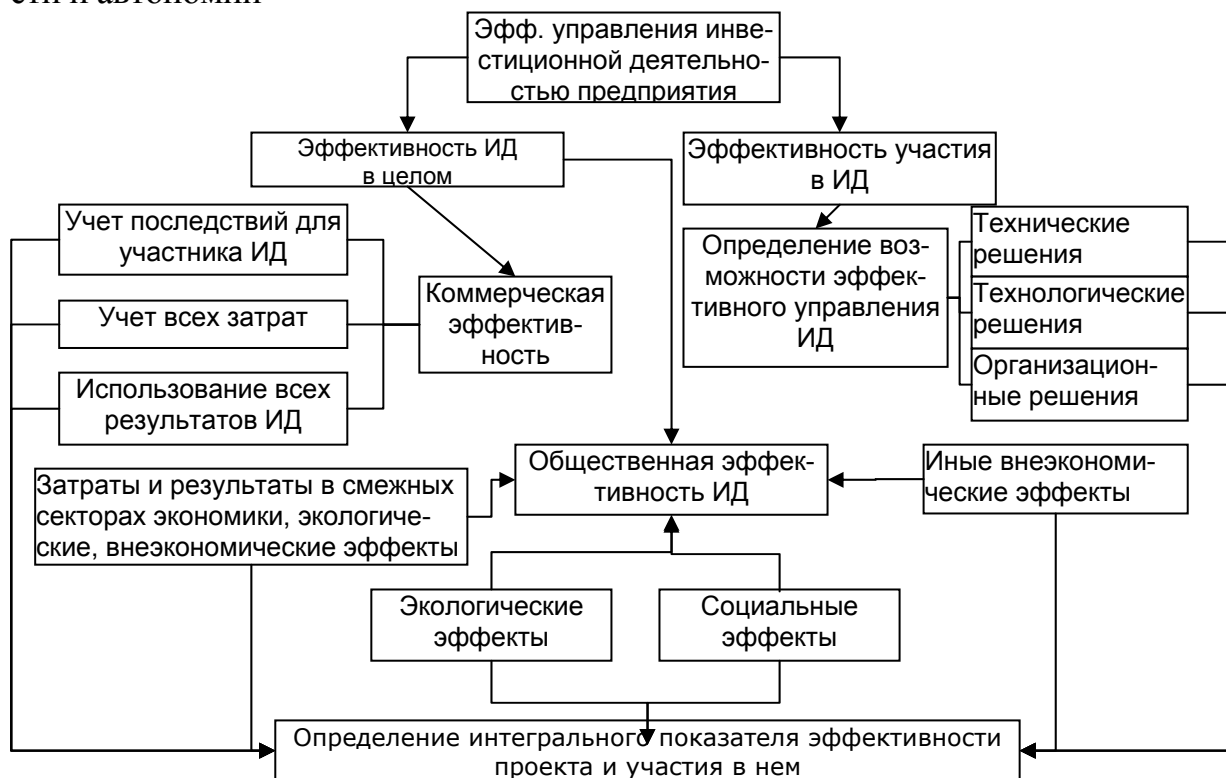


Рис.1. Схематическое отражение процесса эффективного управления инвестиционной деятельностью предприятия промышленности

При выборе метода эффективного управления инвестиционной деятельностью предприятия промышленности должны учитываться различные аспекты фактора времени, в том числе динамичность (изменение во времени) параметров инвестиционной деятельности и экономического окружения предприятия промышленности; разрывы во времени между производством продукции или поступлением ресурсов и их оплатой; неравноценность разновременных затрат и результатов; учет предстоящих затрат и поступлений.

И. В. Афонин отмечает, что при расчетах показателей эффективности должны учитываться только предстоящие в ходе осуществления инвестиционной деятельности затраты и поступления, включая затраты, свя-

занные с привлечением ранее созданных производственных фондов, а также предстоящие потери, непосредственно вызванные осуществлением инвестиционной деятельности предприятия промышленности (например, от прекращения действующего производства в связи с организацией на его месте нового). Ранее созданные ресурсы, используемые в инвестиционной деятельности предприятия промышленности, оцениваются не затратами на их создание, а альтернативной стоимостью, отражающей максимальное значение упущенной выгоды, связанной с их наилучшим возможным альтернативным использованием. Прошлые, уже осуществленные затраты, не обеспечивающие возможность получения альтернативных (т.е. получаемых вне данного проекта) доходов в перспективе (невозвратные затраты в денежных потоках) не учитываются и на значение показателей эффективности управления инвестиционной деятельностью предприятия промышленности не влияют<sup>20</sup>.

Так, по данным Федеральной службы государственной статистики, в экономику России в 2008 г. было вложено 8764,9 млрд. рублей инвестиций в основной капитал. По сравнению с 2007 г. инвестиции в основной капитал в сопоставимых ценах увеличились на 9,8 процента. В 2008 г. 52,4% из общего объема инвестиций в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности) составляли инвестиции в здания (кроме жилых) и сооружения, 33,0% – в машины, оборудование, транспортные средства, 7,5% – в жилища. В структуре источников инвестиционных ресурсов промышленных предприятий в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности) собственные средства предприятий составили 40,0% от общего объема инвестиций, привлеченные средства – 60,0 процента.<sup>21</sup>

При этом из объема инвестиций промышленных предприятий в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности) 81,5% приходилось на промышленные предприятия российской собственности, 8,1% – иностранной, 10,4% – совместной российской и иностранной собственности. Почти 39% инвестиций в основной капитал в 2008г. освоено промышленными предприятиями частной собственности. В 2008г. инвестиции промышленных предприятий в нефинансовые активы (без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности) составили 6354,0 млрд. рублей, из них 98,7% приходилось на инвестиции в основной капитал. На развитие экономики и социальной сферы России промышленные предприятия всех форм собственности в 2008 г. использовано 8764,9 млрд. рублей инвестиций в основной капитал, или 109,8% к уровню 2007 г.

<sup>20</sup> Афонин, И.В. Управление развитием предприятия. – М.: Изд-во Дашков и Ко, 2006 г. – С. 275.

<sup>21</sup> [www.gks.ru](http://www.gks.ru). Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: [Электронный ресурс].



Основной объем инвестиций промышленных предприятий (52,4%) приходился в 2008г. на инвестиции в здания (кроме жилых) и сооружения, по сравнению с 2007 г. их доля в общем объеме инвестиций увеличилась на 2,3 процентного пункта, а доля инвестиций промышленных предприятий в машины, оборудование, транспортные средства – уменьшилась на 1,8 процентного пункта (рис. 2.1.3).

Инвестиции промышленных предприятий на приобретение импортных машин, оборудования, транспортных средств (без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности) в 2008 г. составили 414,1 млрд. рублей, или 20,0 % от общего объема инвестиций в машины, оборудование, транспортные средства (в 2007 г. – 17,8 %).

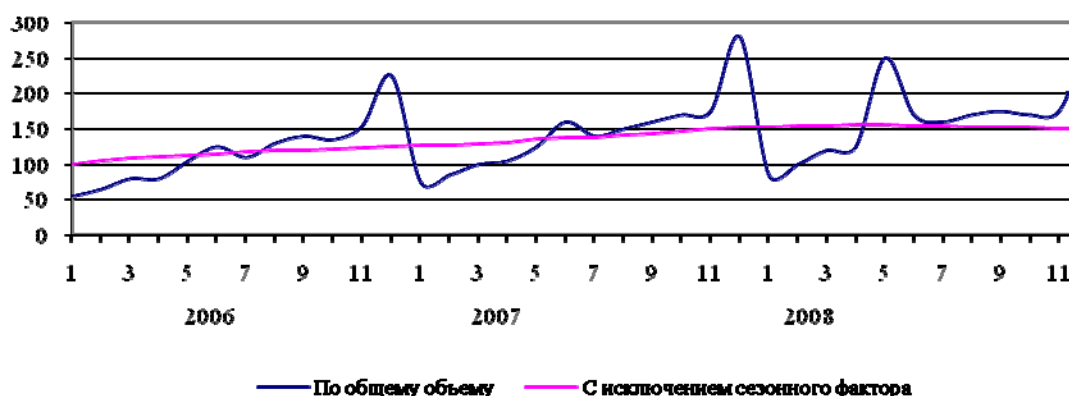


Рис. 2 Динамика инвестиций в основной капитал

В 2008 г. по сравнению с предыдущим годом увеличилась доля инвестиций в основной капитал промышленных предприятий государственной и частной форм собственности (соответственно на 1,5 и 1,4 процентного пункта) при уменьшении доли инвестиций промышленных предприятий совместной российской и иностранной собственности и промышленных предприятий иностранной собственности на 1,7 и 0,8 процентного пункта соответственно. Основной объем инвестиций в 2008г. приходился на промышленные предприятия частной формы собственности (38,8%).

Почти 80% объема инвестиций в основной капитал промышленных предприятий приходилось в 2008г. на добычу полезных ископаемых, обрабатывающие производства, на операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг, а также на производство и распределение электроэнергии, газа и воды. На строительство природоохранных объектов в 2008г. промышленными предприятиями (без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности) использовано 75,8 млрд. рублей, их доля в общем объеме инвестиций в основной капитал не изменилась по сравнению с 2007г. и составила 1,2 %.

Основной целью инвестирования в основной капитал в 2008 г., как и в предыдущие годы, являлась замена изношенной техники и оборудования, на это указали 70% промышленных предприятий (в 2007 г. – 73%, в 2000 г. – 56%).

Инвестиции с целью повышения эффективности производства (автоматизация или механизация существующего производственного процесса, внедрение новых производственных технологий, снижение себестоимости продукции, экономия энергоресурсов) осуществляли 42-51% промышленных предприятий; цели, связанные с увеличением производственных мощностей с расширением номенклатуры выпускаемой продукции преследовали 39% промышленных предприятий, а с неизменной номенклатурой продукции – 29%.

Исходя из целей, значительная часть инвестиций в основной капитал в 2008 г. направлялась промышленными предприятиями на приобретение машин и оборудования. Новые машины и оборудование отечественного производства приобретали 85% промышленных предприятий, импортного производства – 60% промышленных предприятий; на вторичном рынке отечественное оборудование покупали 24% промышленных предприятий, импортное – 10%. На условиях финансового лизинга машины и оборудование приобретали 24% промышленных предприятий (в 2007г. – 23%). В 2008г. в основном приобретались электронно-вычислительная техника, транспортные средства, отдельные установки, комплексы и технологические линии. В 65% российских промышленных предприятиях в 2008 г. осуществлялась модернизация основных средств.

Можно предположить, что основным фактором, сдерживающим в 2008 г. инвестиционную активность промышленных предприятий, является недостаток собственных инвестиционных ресурсов. Увеличилось количество промышленных предприятий указывающих на неопределенность экономической ситуации в стране (с 11% в 2007 г. до 33% в 2008 г.) и недостаточный спрос на продукцию (с 11% в 2007 г. до 18% в 2008 г.). Среди других факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, руководители промышленных предприятий называют высокие инвестиционные риски и высокий процент коммерческого кредита (26-27%). Сократилось количество промышленных предприятий, указавших среди факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционные процессы и низкую прибыльность инвестиций в основной капитал (соответственно с 18-12% в 2007 г. до 10-8% в 2008 г.). В 2009 г. 57% руководителей промышленных предприятий планируют увеличение объема инвестиций в основной капитал, 29% – сокращение их объема.

По сравнению с 2007 г. снизилась доля инвестиций, финансируемых за счет собственных средств промышленных предприятий при увеличении доли инвестиций в основной капитал за счет кредитов банков, средств вышестоящих институциональных структур. Сократилась доля бюджетных средств на 0,5 процентного пункта. Доля инвестиций из-за рубежа увеличилась на 0,3 процентного пункта, составив 4,6% в 2008 г. Все это обуславливает повышение рисков привлечения и использования инвестицион-

ных ресурсов промышленными предприятиями. Покажем теперь через отражение специфики формирования сальдированного результата инвестиционной деятельности промышленных предприятий особенности оценки рисков привлечения и использования инвестиционных ресурсов.

По данным Министерства экономического развития РФ, на 1 декабря 2008 г. сальдированный результат инвестиционной деятельности российских промышленных предприятий (прибыль минус убыток) составил 4,580 трлн. рублей, или 100% к соответствующему периоду предыдущего года. За январь-ноябрь 2008 г. ВВП в стоимостном выражении вырос на 29,4%, в том числе дефлятор ВВП увеличился на 21%.

Таким образом, основной целью инвестирования в основной капитал в 2008 г., как и в предыдущие годы, являлась замена изношенной техники и оборудования, инвестиции с целью повышения эффективности производства (автоматизация или механизация существующего производственного процесса, внедрение новых производственных технологий, снижение себестоимости продукции, экономия энергоресурсов) осуществляли 42-51% промышленных предприятий; цели, связанные с увеличением производственных мощностей с расширением номенклатуры выпускаемой продукции преследовали 39% промышленных предприятий, а с неизменной номенклатурой продукции – 29%. Исходя из целей, значительная часть инвестиций в основной капитал в 2008 г. направлялась промышленными предприятиями на приобретение машин и оборудования. Новые машины и оборудование отечественного производства приобретали 85% промышленных предприятий, импортного производства – 60% промышленных предприятий; на вторичном рынке отечественное оборудование покупали 24% промышленных предприятий, импортное – 10%. На условиях финансового лизинга машины и оборудование приобретали 24% промышленных предприятий (в 2007г. – 23%).

Развитие и укрепление рыночных отношений в промышленности диктует необходимость развития инновационного процесса, теоретического осмысления проблем устойчивого и эффективного развития предпринимательства в современных российских условиях.

### **Список литературы:**

1. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. – М.: Альпина Бизнес Бук. 2004 г. 328с.
2. Афонин, И.В. Управление развитием предприятия. – М.: Изд-во Дашков и Ко, 2006 г. 375 с.
3. [www.gks.ru](http://www.gks.ru). Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: [Электронный ресурс].

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ СФЕРЫ ДОСУГА

**Кузнецова О. Б.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра информационных систем и прикладной математики, e-mail: o\_gugusha@mail.ru)

**Чернышев Е. С.** (г. Санкт-Петербург, СПбГИЭУ, кафедра менеджмента организации, e-mail: evgeney-che@yandex.ru)

**Аннотация.** This article is about entertaining. It's consider like a main characteristic of strategical management for companies on entertaining market/

Сфера досуга (рынок развлекательных услуг) – это парки развлечений; развлекательные зоны в торговых центрах (кинотеатр, детский городок, боулинг, бильярд, аттракционы, фуд-корт, фитнес-клуб и т.д.); специализированные развлекательные центры (игровой центр, каток, роллердром, керлинг, спортивный бар и т.д.).

Сфера досуга является динамично растущим сегментом бизнеса как в мире, так и в России. По оценкам экспертов темпы роста до 2011 года составят не менее 5-6% в год. Данные по рынку развлекательных услуг в мире и в России приведены в табл. 1. ()

Таблица 1.

Рынок развлекательных услуг в мире, США и странах БРИК, \$млрд.

Год Стр ана	2 006	2 007	2 008	20 09*	20 10*	20 11*
Мир	1 432	1 525	1 635	17 32	18 51	19 56
СШ А	5 54	7 28	7 72	81 0	85 1	90 0
Бра- зилия	1 7	1 9	2 2	23	25	27
Рос- сия	2 0	2 1	2 3	23	26	28
Ин- дия	1 2	1 4	1 8	18	22	27
Ки- тай	7 8	9 6	1 22	12 9	14 4	16 9

Примечание: \* – прогноз

Основными сегментам рынка развлекательных услуг являются:

- пассивный отдых (кинотеатры и др.);
- активный отдых (бильярд, боулинг, пейнтбол, Game-зоны и т.д.);
- спортивные зоны (картинг, каток, керлинг, конные клубы и т.д.);
- спортивно-оздоровительные зоны (фитнес-клубы, бассейн, теннис, гольф-клубы и т.д.).

Структура данного рынка весьма дифференцирована, а прибыльность его сегментов различна. Наиболее быстрорастущие сектора – гольф-клубы, теннисные корты, а также боулинг-клубы; мультиплексы и фитнес-клубы, включающиеся последние несколько лет в состав торгово-развлекательных центров (ТРЦ), составляют основу рынка и способствуют его быстрому развитию.

Развлечения притягивают посетителей – именно поэтому торговые центры (ТЦ) стали размещать на своих площадях кинотеатры, боулинги, детские развлекательные комплексы, бильярды, аттракционы, игровые аппараты.

Из года в год в российских городах растет число потребителей, которым выгодно, с учетом больших расстояний и дефицита свободного времени, покупать продукты, платить за услуги, посещать прачечную или парикмахерскую в одном месте. Нередко предпочтение отдается тому ТЦ, где можно и отдохнуть всей семьей – сходить в кино, боулинг или посетить детский развлекательный комплекс. С постепенным увеличением доходов населения растет спрос на услуги в досугово-развлекательной сфере и приходит понимание того, что шопинг удобно совмещать с развлечениями.

По оценкам специалистов, к кинотеатру как развлечению в ТРЦ был проявлен наибольший интерес – более 70% (при минимальном проценте отказов от посещения – 3%), затем бильярд – около 50%, боулинг – свыше 30%, детская игровая площадка – около 30% ( ).

Протекающие в настоящее время в нашей стране социальные, экономические и демографические процессы существенным образом меняют условия функционирования сферы услуг, что влечет за собой необходимость изменений условий функционирования и индустрии досуга.

Радикальные изменения в этой сфере требуют новых взглядов на организацию деятельности предприятий индустрии досуга и новых подходов к их управлению.

Одним из ключевых инструментов, используемых при планировании стратегического управления предприятием сферы досуга (в дальнейшем изложении – ТРЦ) является конкурентоспособность. Выступая на рынке самостоятельными субъектами хозяйствования, ТРЦ должны характеризоваться высоким уровнем конкурентоспособности.

В связи с вышеизложенным, можно представить конкурентоспособность как основу стратегического управления предприятиями сферы услуг на рынке развлекательных услуг (рис. 1.).

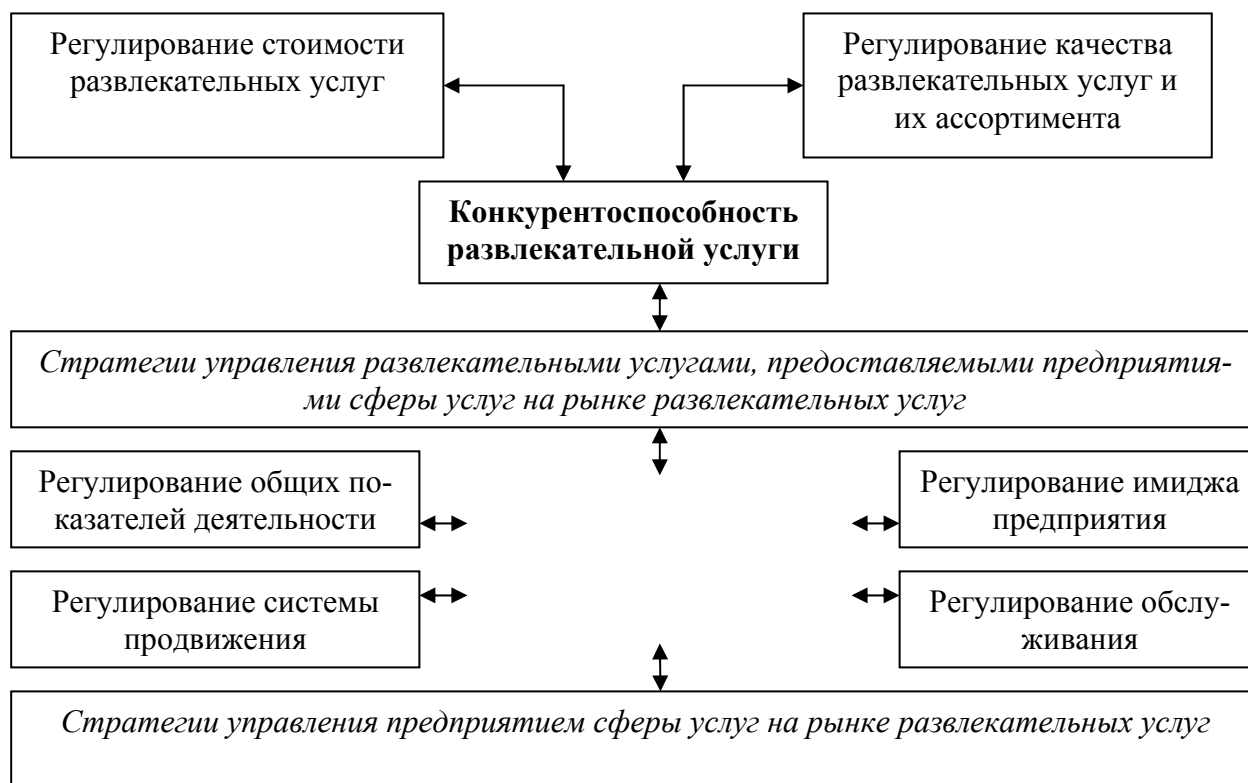


Рис. 1. Конкурентоспособность как ядро стратегического управления предприятием сферы услуг на рынке развлекательных услуг

которая выражает отличия развития данного ТРЦ от развития конкурентов по степени удовлетворения своими услугами (в т.ч. и развлекательными) потребностей потребителей и по эффективности торгово-развлекательной деятельности. Конкурентоспособность ТРЦ характеризует возможности и динамику его приспособления к условиям рыночной конкуренции.

Конкурентоспособность развлекательных услуг – это относительная характеристика, которая выражает отличия развлекательной услуги по качественным и стоимостным характеристикам данного ТРЦ от развлекательных услуг конкурентных ТРЦ по степени удовлетворения потребностей потребителей.

К наиболее традиционным неценовым способам повышения конкурентоспособности оказываемых услуг относятся:

- диверсификация и дифференциация комплекса развлекательных услуг;
- повышение уровня и качества профессионального обслуживания;
- предложение новых видов и комплексов развлекательных услуг;
- повышение эффективности системы продвижения и реализации развлекательных услуг;
- ускорение реакции на запросы и поведение потребителей;
- создание соответствующего имиджа с помощью public relations;

- использование системы стимулирования: спроса, персонала, агентов, привлекаемых к реализации развлекательных услуг.

Рынок развлекательных услуг не оставляет иллюзий о своей безграничности. Очевидно, что уже завтра на этом пространстве останется лишь тот, кто сумеет трансформировать абстрактную категорию конкуренции в стратегию и практику управления конкурентоспособностью и, следовательно, в стратегию управления предприятиями сферы досуга.

### **Список литературы:**

1. Консалтинговая компания PricewaterhouseCoopers // Сайт компании: [электронный ресурс] <http://www.pwc.com/>
2. Исследование поведения потребителей в условиях кризиса // МаркетингПро: [электронный ресурс] [www.marketingpro.ru](http://www.marketingpro.ru)

## РОЛЬ BI ТЕХНОЛОГИЙ В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИИ

**Кузнецова О. Б.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра информационных систем и прикладной математики, e-mail: o\_gugusha@mail.ru)

**Андреевский И. Л.** (г. Санкт-Петербург, СПбГИЭУ, кафедра информационных систем в экономике, e-mail: garyw@rambler.ru)

**Аннотация.** Brief overview of applied usage of business intelligence features for marketing activities is the main message of these clause.

Современный уровень использования информационных технологий и систем для ведения бизнеса ставит перед руководством крупных предприятий (корпораций) ряд проблем, связанных с необходимостью принятия управленческих решений, базирующихся на результатах анализа огромных объемов разнородной и разобщенной информации. В последние годы аналитическая обработка данных привлекает все большее внимание как в мире, так и в России. В связи с этим наблюдается повышенный интерес к различным технологиям и программным продуктам в бизнес-аналитике.

В конце 1980-х годов аналитиками Gartner в обращение был введен термин «business intelligence» (далее BI), однозначного определения которого нет до сих пор. Согласно первоначальным определениям, BI – это процесс анализа информации, выработки интуиции и понимания для улучшенного и неформального принятия решений бизнес-пользователями, а также инструменты для извлечения из данных значимой для бизнеса информации (1,4).

Когда заходит разговор про BI, подразумевается три составляющие: «интеграция, анализ, отчетность».

Среди обширной линейки BI-продуктов принято выделять BI-инструменты (корпоративные BI-наборы или сокращенно EBIS; BI-платформы; генераторы запросов и отчетов, OLAP, средства data-mining) и BI-приложения.

Технология комплексного многомерного анализа данных получила название OLAP (On-Line Analytical Processing). Оперативный анализ данных – удобный инструмент анализа. Централизация и удобное структурирование – это далеко не все, что нужно аналитику. Ему ведь еще требуется инструмент для просмотра, визуализации информации, традиционные отчеты, даже построенные на основе единого хранилища, лишены одного – гибкости. Их нельзя «покрутить», «развернуть» или «свернуть», чтобы получить желаемое представление данных (1,3).

В том случае, когда необходимо проводить многокритериальный анализ, необходимо выявить закономерности и т.п., аналитику на помощь придут



технологии data mining (разведки/раскопки/добычи данных), которые представляет собой процесс обнаружения корреляции, тенденций, шаблонов, связей и категорий (2,3).

С каждым годом BI технологии все активнее проникают в повседневную жизнь. Инструменты Data-Mining, OLAP активно используются для решения задач маркетинга, логистики, менеджмента, финансового анализа.

Сфера применения Data-Mining на сегодняшний день ничем не ограничена, главным направлением, в котором используется эта технология, является бизнес, так как в нем имеется высокая степень разрозненности данных по форме и источникам предоставления информации, а так же есть серьезная потребность в анализе этих данных.

Если говорить о практическом использовании средств бизнес-аналитики в маркетинговой деятельности корпорации, то все многообразие применяемых методов по ориентации на решаемую задачу можно условно разделить на две группы либо на сегментацию (клиентов, рынков и т.п.), либо на прогнозирование.

Сегментация подразумевает анализ существующих данных с целью обнаружения сходных по характеристикам групп, на основании параметров клиентов (демографических показателях и покупательском поведении).

Прогнозирование может быть ориентировано на расчет ожидаемого уровня продаж на основе повторяющихся и разовых покупок. Анализ чувствительности позволяет выявить те характеристики клиентов, которые в наибольшей степени влияют на прогнозируемый фактор.

Использование маркетологом BI инструментария позволяет получить ответы на следующие вопросы:

- кто является нашим клиентом;
- каков «портрет» нашего типичного клиента;
- какие клиенты вероятнее всего откликнутся на маркетинговое предложение;
- кто из потенциальных покупателей вероятнее всего станет покупателем, если ему уделить больше внимания;
- кто из нынешних клиентов вероятнее всего повысит свои закупки, если уделить ему больше внимания;
- кто из нынешних клиентов вероятнее всего приобретет новый продукт или услугу;
- какие из продуктов или услуг можно сочетать вместе, предлагая в виде пакета, чтобы достичь более высоких продаж.

Как известно процесс управления отношениями с клиентами традиционно состоит из трех этапов:

- выявления наиболее прибыльных или потенциально прибыльных клиентов для дальнейшего взаимодействия;

- понимание их потребностей и покупательских интересов;
- взаимодействие с клиентами с целью удовлетворение всех их ожиданий.

На каждом этапе ВІ инструменты находят свое применение:

- Оценка выгоды клиентов. Очень важно не просто приобретать новых клиентов, но удерживать и старых и получать от них максимальную прибыль. Первый шаг в этом направлении оценка соотношения величины доходов от продажи и расходов на маркетинг по каждому клиенту, выявление наиболее выгодных клиентов. Анализ выгоды клиента может существенно помочь в разработке новых продуктов/услуг или изменении уже существующих для нужд конкретного клиента или группы.

- Ценность клиента на всем промежутке эффективного взаимодействия с ним (Customer Lifetime Value, CLV). Клиент может в будущем купить доходные услуги или порекомендовать их другим, более прибыльным клиентам. Аналитические средства часто используются для моделирования CLV, при этом учитываются все факторы, имеющие отношение к ценности клиента на всем этапе его взаимодействия со страховой компанией.

- Сегментация клиентов. Этот метод используется для распределения клиентов с общими характеристиками по сегментам. Такие сегменты можно в дальнейшем рассматривать как отдельные сущности и соответствующим образом строить дальнейшее взаимодействие с ними. Сегментация клиентуры позволяет сэкономить массу усилий при выполнении маркетинговых мероприятий. Для разделения клиентской базы на сегменты на основе различных демографических и психографических факторов чаще применяются алгоритмы кластеризации. Результат, полученный средствами data mining, дополнит традиционный ABC и XYZ анализ ваших покупателей, проведенный средствами OLAP.

- Анализ потерь. По данным некоторых исследований, приобретение новых клиентов обходится намного дороже, чем сохранение старых. Анализ потерь подразумевает рассмотрение всех данных об отдельном клиенте, собранных при взаимодействии с ним. Кроме того, эти сведения объединяются с данными из других источников (например, службы гарантийного ремонта). Затем конечная выборка объединяется с информацией о клиентах, которые отказались от услуг компании, и выявляются причины, побудившие их к этому решению. Результаты можно использовать для повышения качества обслуживания, повышения степени удовлетворенности клиентов.

- Анализ сходств. Его также часто называют анализом «потребительской корзины». Определенные продукты (страховые услуги) имеют ряд общих признаков и часто приобретаются вместе. Применяется методика ассоциативного анализа, которая помогает найти нужную комбинацию продуктов и услуг для отдельного клиента или группы.

- **Целевой маркетинг.** Целевой маркетинг направлен на определенную группу клиентов, возникает как естественный итог сегментации. Выбирается определенный сегмент, затем BI-инструменты используются для поиска продуктов, чаще всего покупаемых клиентами этой группы. Кроме того, нередко с помощью аналитических средств создаются прогнозирующие модели, с помощью которых определяется склонность конкретного сегмента клиентов к покупке уже существующих или новых услуг.

- **Анализ кампаний.** Анализ кампаний используется для оценки результативности маркетинговых мероприятий или программ продвижения. Отследить эффективность той или иной кампании по продаже или продвижению продукта можно с помощью BI-средств. Данные о мероприятии размещаются в хранилище данных и могут использоваться для прогнозирования аналогичных кампаний в будущем.

Следует помнить, что любой BI продукт остается только инструментом в руках аналитика. Выбор же необходимого инструментария зависит в первую очередь от типа решаемой задачи.

### **Список литературы:**

1. Деловой on-line ИТ-журнал «Intelligent Enterprise/Корпоративные системы»: [электронный ресурс] <http://iemag.ru>
2. Интернет-портал по базам данных и бизнес-аналитике: [электронный ресурс] [www.sql.ru](http://www.sql.ru).
3. Интернет-портал по бизнес-аналитике: [электронный ресурс] [www.olap.ru](http://www.olap.ru)
4. Информационно-аналитический сайт компании Gartner: [электронный ресурс] <http://www.gartner.com/>

## МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

**Куркова И. А.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра международных экономических отношений*)

**Аннотация** Analyzed methods of valuation of competitiveness in systems of the transnational corporations

В рыночной экономике решающим фактором коммерческого успеха товара является конкурентоспособность. Для транснациональных компаний немаловажным является не только внедрение товаров-пионеров и/или товаров, потребительские свойства которых удовлетворяют потребности потребителей данного рынка лучше, чем аналогичные товары. Немаловажным здесь является определение интегрального показателя, который отражал бы с наибольшей степенью достоверности уровень конкурентоспособности товара по сравнению с другими товарами, иначе, – необходим анализ и разработка методов оценки, которые бы устраняли недостатки существующих методов и учитывали многогранность и многоаспектность такой категории как конкурентоспособность.

Часто происходит подмена понятий «конкурентоспособность» и «эффективность», причем первое скрывает второе, так что мерами экономической политики – девальвацией или манипуляцией в кредитно-денежной сфере удастся временно снять остроту проблемы конкурентоспособности, которую можно назвать в таком случае номинальной, но сохранить нерешенными проблемы реальной конкурентоспособности экономики, т.е. её эффективности.

Понятие «конкурентоспособность» следует, на наш взгляд, различать в узком и широком смысле. В узком смысле оно раскрывает количественную и качественную характеристику производимой товаропроизводителем продукции, укладывающуюся в средние для данного рынка показатели затрат и качества поставляемых на этот рынок товаров. В широком смысле понимается количественная и качественная характеристика показателей, определяющих социально-экономическое развитие страны и потенциала дальнейшего её роста и совершенствования.

Существует множество способов измерения конкурентоспособности. При этом различают конкурентоспособность товаров, компаний, стран и целых регионов.

С точки зрения классической экономической теории характерно изучение конкурентоспособности с позиции сравнительных преимуществ. С точки зрения закона сравнительных преимуществ, компания специализируется на производстве и реализации тех товаров, которые ей обходятся дешевле, и закупках тех, производств которые в других компаниях сравни-

тельно дешевле, чем в данной компании. Специализация компании должна следовать закону сравнительных издержек: каждая компания концентрирует усилия на производстве тех товаров, по которым ее издержки более низкие, хотя по абсолютной величине они могут быть иногда и несколько больше, чем у конкурентов. Обладание компанией преимуществами, позволяющими обеспечить относительно более низкие издержки производства, является предпосылкой для завоевания сильных рыночных позиций, то есть для его конкурентоспособности.

Кроме того, компания может обладать сравнительными преимуществами не только в существующих, но и в новых для себя сферах деятельности. Сталкиваясь с конкуренцией, такие компании часто оказываются не в силах самостоятельно преодолеть трудности периода становления. Однако если облегчить их развитие на первоначальном этапе путем государственного регулирования, то новые компании могут со временем стать конкурентоспособными.

Однако, конкурентоспособность – это понятие, означающее соответствие товара условиям рынка, конкретным требованиям потребителей не только по своим качественным, техническим, экономическим, эстетическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям его реализации (цена, сроки поставки, каналы сбыта, сервис, реклама). Более того, важной составной частью конкурентоспособности товара является уровень затрат потребителя за период его эксплуатации.

В силу многоаспектности применения данной категории в различных отраслях знаний существует ряд определений, подчас противоречащих друг другу. На наш взгляд, конкурентоспособность – более высокое по сравнению с товарами-заменителями соотношение совокупности качественных характеристик товара и затрат на его приобретение и потребление при их соответствии требованиям рынка или его определенного сегмента. Иначе: конкурентоспособным считается товар, у которого совокупный полезный эффект на единицу затрат выше, чем у остальных товаров; при этом значения рассматриваемых параметров являются приемлемыми для потребителя.

Товар с низким качеством может быть конкурентоспособен при соответствующей цене, но при отсутствии какого-либо свойства он потеряет привлекательность вообще.

Помимо требований к товару, выдвигаемых каждым отдельным потребителем, существуют и общие для всех товаров, обязательные к выполнению. Это нормативные параметры, которые устанавливаются: действующими международными (ИСО, МЭК и др.) и региональными стандартами; национальными зарубежными и отечественными стандартами; действующими законодательствами, нормативными актами, техническими регламентами страны-экспортера и страны-импортера, устанавливающими требования к ввозимой в страну продукции; стандартами фирм-

изготовителей данной продукции; патентной документацией. Если хотя бы одно из требований не будет выполнено, то товар не может быть выведен на рынок.

Существует несколько методов расчета показателя конкурентоспособности. Однако прежде чем рассчитывать количественное значение показателя конкурентоспособности, необходимо провести ряд дополнительных исследований.

На первой стадии проводится экспериментальное определение или расчет всех характеристик собственного товара, включая и те, которые можно выявить только в процессе его эксплуатации.

На второй – определяются цели оценки конкурентоспособности, которые зависят от стадии жизненного цикла товара, от стратегии и планов развития фирмы и т.д. Перед тем, как вывести новый товар на рынок, нужно удостовериться, что он по своим показателям не уступает конкурентам и может привлечь внимание покупателей.

На третьей – методами маркетинга проводится сегментация рынка и обоснование целевого сегмента. Если таковых окажется несколько, то оценку конкурентоспособности товара необходимо проводить для каждого сегмента отдельно.

Определяя конкурентоспособности продукции традиционным методом, можно сказать, что в основе данного метода лежит расчет единичных и групповых показателей, на базе которых определяется интегральный показатель конкурентоспособности.

Для этого на первом этапе выбирается база сравнения, в качестве которой может служить лучший из уже существующих на целевом рынке или в мире товар (конкурентов), или более совершенный образец, появление которого ожидается в ближайшем будущем, или некоторый абстрактный эталон.

Однако данный метод имеет ряд недостатков:

- 1) во всех случаях предполагается линейная зависимость конкурентоспособности от значения критерия, то есть, по всем параметрам эластичность спроса равна 1;
- 2) не учитывается то, что для некоторых критериев существуют ограничения, объективные или субъективные, при нарушении которых конкурентоспособность товара стремится к нулю;
- 3) при сравнении нескольких товаров необходимо проведение расчет для каждой пары в отдельности;
- 4) невозможно оценить степень влияния на конкурентоспособность товара факторов, не поддающихся количественной оценке;
- 5) данным методом рассчитывается конкурентоспособность одного объекта относительно другого, а не уровень конкурентоспособности объекта вообще;

б) существует определенная сложность выбора базы сравнения, особенно в случаях, когда в качестве таковой необходимо принять лучший из существующих образцов. Возникает вопрос; как определить, какой товар является лучшим? Поэтому либо необходимо предварительно сравнивая образцы между собой, либо имеет место интуитивный выбор.

Собственно, указанные недостатки являются и ограничениями применения традиционного метода конкурентоспособности товара.

Другой метод определения конкурентоспособности продукции является метод многокритериальной оптимизации, где происходит ранжирование объекта, которому присущи различные признаки, выраженные количественно.

Желательным является выбор такого объекта, у которого значение любого признака является лучшим по сравнению с другими рассматриваемыми объектами. Очевидно, что такой объект не всегда существуют и у каждого есть свои преимущества и недостатки. Поэтому выбор такого объекта не всегда возможен. В этом случае одним из наиболее распространенных методов решения является метод, основанный на выделении множества Парето из множества всех объектов.

Очевидно, что при этом не имеет смысла говорить о единственном решении, так как нет никакой информации для того, чтобы предпочесть один объект из множества Парето другому. Поэтому, если задача заключается в выборе единственного объекта, лицо, принимающее решение, должно выбрать решение, основываясь на ряде субъективных факторов. При этом ему приходится сравнивать между собой все объекты из множества Парето, то есть, сначала необходимо установить приоритет (или ранг) для всех объектов из множества Парето, а затем выбрать в качестве единственного решения тот объект, который будет иметь наивысший приоритет (ранг).

Выбор наиболее конкурентоспособного образца продукции – частный случай многокритериальной задачи ранжирования.

Используя формулу среднего геометрического для расчета агрегирующих функций желательности, можно получить, что при неудовлетворительном значении какого-либо признака объект является абсолютно неконкурентоспособным. Используя, например, формулу средней арифметической, в том же случае будет наблюдаться лишь незначительное снижение показателя конкурентоспособности.

Однако в маркетинге определение правильного уровня конкурентоспособности имеет решающее значение при выведении товара на рынок, поэтому необходимо более тщательно выбирать и метод оценки конкурентоспособности продукции, и – что не менее важно – обосновывать экспертные весовые значения коэффициентов.

## ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

**Кучеренко О. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: [kucherenkoov@mstu.edu.ru](mailto:kucherenkoov@mstu.edu.ru))

**Аннотация.** Современная ситуация на рынке в послекризисный период вынуждает предприятия находить альтернативные способы выхода из кризиса. Одним из способов может быть диверсификация производства.

### **Введение**

В последнее время ведущими экономистами и учеными страны, правительственными органами четко сформулирована одна из важнейших задач народного хозяйства – диверсификация отраслей экономики.

Диверсификация – это, в самом общем определении, расширение диапазона экономической деятельности, проникновение в другие сферы деятельности, связанные или не связанные с основным направлением деятельности.

### **1. Диверсификация и специализация экономической деятельности**

Суть любого кризиса заключается в структурной перестройке экономики, когда диспропорции достигают критической массы, парализуя систему, и прежнее устройство перестает работать. Противоречия преодолеваются в том числе за счет появления «свежих побегов» – инновационных структур, формирующихся в рамках новой экономической парадигмы. Так было со всеми кризисами, начиная с первого, с которым столкнулось человечество в XIV веке. Но в нынешнем кризисе подобных «побегов» пока не видно. Хотя лихорадка в мировом масштабе продолжается уже полтора года, специалисты пока не видят предпосылок для перестройки экономической системы.

Для большинства производителей оправдана диверсификация, основанная на специализации или ключевой компетенции, что связано с преобладающей формой внутреннего развития, а не приобретением (слиянием, поглощением) существующих предприятий.

Для того чтобы глубже понять данную экономическую категорию, необходимо ее рассмотреть в связи с другой, противоположной экономической категорией – специализацией.

Диверсификация и специализация экономической деятельности – два закономерных и непрерывных процесса, перетекающих один в другой. Необходимо отметить, что в разное время в зависимости от определенных экономических условий в деятельности хозяйственной системы преобладают либо диверсификационные процессы, что выражается в виде тенденции к расширению диапазона экономической деятельности, либо противоположная тенденция к сужению данного диапазона. Предприятие может быть широко диверсифицированным, но с доминированием тенденции к специализации, и, наоборот, в узкоспециализированном предприятии могут преобладать диверсификационные процессы.



В общем, у хозяйственной системы может быть 4 типичных ситуации:

1. Специализация более выгодна по сравнению с возможным вариантом диверсификации. Но здесь хотелось бы отметить, что рано или поздно в большинстве случаев данной хозяйственной системе придется прибегать к диверсификации своей деятельности. Во-первых, согласно экономическим закономерностям, если данная рыночная ниша приносит большую прибыль, то неизбежно, при наличии прочих равных условий (за исключением отраслей экономики с высокими барьерами для входа), повышение конкуренции и снижение суммы прибыли. Также объем производства данного вида продукции ограничивается емкостью рынка, то есть существует определенная верхняя граница потенциального спроса покупателей. Неизбежно встает проблема, куда вкладывать свободные средства, высвободившиеся из-за достижения экономически целесообразного производственного максимума, либо как повысить снизившуюся прибыль и уменьшить риск проводимых операций из-за роста конкуренции.

2. Специализация – единственно возможный путь дальнейшего развития и существования для данной хозяйственной системы в конкретных экономических условиях.

3. Диверсификация более выгодна, чем специализация. Это, как уже говорилось ранее, может быть из-за снижения прибыли от данного вида деятельности вследствие роста конкуренции, изменения предпочтений, вкусов потребителей, других экономических факторов, влияющих на спрос данной продукции, невозможности дальнейшего увеличения объема производства.

4. Диверсификация – единственно возможный путь дальнейшего существования и развития. Это может быть, когда прибыль или чистый денежный поток недостаточен или нестабилен по времени из-за сезонных колебаний. Например, предприятие производит продукцию, реализация которой дает денежный поток, недостаточный для покрытия всех расходов. То есть необходим дополнительный денежный поток для покрытия всех издержек и получения чистой прибыли. Однако здесь необходимо отметить, что дополнительный вид деятельности в сочетании с основной, базовой деятельностью следует осваивать только при условии достижения большей прибыли или большего экономического эффекта, чем если бы отказаться от убыточного производства и перейти к прибыльному. Это также зависит от целей хозяйственной системы, ее стратегии, миссии, экономико-правового положения. То есть чистая прибыль (если во главу угла ставится именно эта цель) должна быть больше при сочетании данных видов деятельности, чем при переходе к какому-то одному виду деятельности. Экономический эффект может быть больше при сочетании двух видов деятельности из-за эффекта синергии, что даст большую прибыль, полной загрузке производственных мощностей и персонала и т.д. Если перед пред-

приятием стоит другая задача, например, достижение большей занятости в данном районе, то это будет приоритетным для данного предприятия, даже если полученная прибыль от этого будет меньше, чем при сосредоточении на одном виде деятельности.

Необходимо сказать, что в реальности хозяйственные системы постоянно колеблются между этими процессами и стратегиями своего поведения в зависимости от внешних и внутренних экономических факторов. Эти процессы находятся в диалектической взаимосвязи и взаимопретекают друг в друга. Это закономерности развития и сосуществования хозяйственных систем, а значит, экономики и общества, следовательно, пристальное внимание и изучение проблем диверсификации и специализации поможет объяснять тенденции и явления, происходящие в народном хозяйстве, делать на основе этого определенные аналитические выводы и прогнозировать дальнейшее развитие ситуации, давать рекомендации по дальнейшей стратегии поведения хозяйственных систем в конкурентной среде.

## **2. Диверсификация деятельности хозяйственной системы**

Для того чтобы правильно осуществить диверсификацию деятельности хозяйственной системы, сначала необходимо исследовать процессы и закономерности такого явления, как диверсификация деятельности хозяйственных систем в современных условиях.

Выделяются пять основных факторов, воздействующих на потенциал эффективности отрасли: конкуренция между фирмами, выпускающими одинаковую продукцию; возможность появления новых конкурентов; производство товаров-заменителей; позиции поставщиков сырья и материалов и положение покупателей на рынке.

Не отрицая важности перечисленных факторов, характеризующих привлекательность диверсификации производства, укажем те, которыми руководствуется предприятие при выборе того или иного вида деятельности: экономическая эффективность, уровень предпринимательского риска, продолжительность оборота капитала, уровень ликвидности.

Диверсификация в сферы, где фирма может эффективно использовать свои главные достоинства, является наилучшей стратегией. Однако диверсификация в совершенно новые для фирмы отрасли должна рассматриваться только в том случае, если ни одна из родственных отраслей уже не обеспечивает перспектив для роста. Совместные предприятия с другими компаниями с целью функционирования в новых отраслях являются еще одной логической возможностью. Вертикальная интеграция должна рассматриваться в самую последнюю очередь (так как она не обеспечивает выхода из состояния медленного роста) и будет иметь смысл, только если это принесет фирме солидные прибыли. Хотя при росте активности секторов внутри отрасли целесообразно инвестировать дополнительные средства в развитие производства, компания, занимающая сильную позицию, но

функционирующая в условиях медленно развивающегося рынка, как правило, должна сокращать объемы новых инвестиций в основную деятельность, чтобы получить дополнительные средства для вложения в новые для нее отрасли.

Таким образом, решение вопроса "когда диверсифицироваться" зависит, с одной стороны, от конкурентной позиции фирмы на рынке, а с другой, от остающихся возможностей в ее базовой отрасли. Следует подчеркнуть, что не существует четко определенного момента, в который компании должны проводить диверсификацию. В самом деле они могут рационально выбирать различные подходы к вопросу о диверсификации и использовать их в разные моменты времени.

### **Вывод**

Итак, подводя итоги данной статьи, хотелось бы отметить, что диверсификация объективно обусловлена всем процессом экономического развития. Основываясь на практическом опыте, можно предположить, что диверсификация успешно преодолеет трудности начального этапа становления. Диверсифицированный капитал распространит свои интересы с сырьевых, торговых и экспортоориентированных предприятий на сложные обрабатывающие и высокотехнологичные отрасли.

## КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ СТРУКТУРНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

**Мачкарин М. А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра информационных систем и прикладной математики, МГТУ, [machmaks@yandex.ru](mailto:machmaks@yandex.ru))

**Аннотация.** В статье определяется понятие структурной устойчивости, как качественное изменение поведения экономической системы. Определены критерии оценки систем для классификации их, как структурно устойчивых. Приведен пример анализа структурной устойчивости с точки зрения теории управления.

Развитая концепция устойчивости отвечает на вопрос, каким образом динамическая система реагирует на возмущение начальных условий. Однако иногда нас интересуют свойства функциональной формы динамической системы. Чаще всего важны именно качественные свойства которые находят отражение в концепции структурной устойчивости. При использовании любой математической модели для оценки устойчивости экономической системы возникает вопрос о корректности применения математических результатов и поведении предприятия в реальной действительности. В самом деле, предположим, что результат сильно чувствителен к малейшему изменению мат модели. В таком случае сколь угодно малое изменение модели (скажем изменение параметра модели описывающей поведение предприятия) приводит к модели с совершенно другим свойствам. Такие результаты опасно распространять на реальный процесс т.к при построении модели всегда приводится некоторая идеализация, параметры определяются лишь приближенно. Таким образом, возникает вопрос об отборе тех свойств модели процесса, которые мало чувствительны к небольшому изменению модели и, следовательно могут восприниматься как свойства реального процесса.

Одна из попыток выбора таких свойств привела к понятию грубости или структурной устойчивости. Это понятие было впервые введено в контексте дифференциальных уравнений русскими математиками А. А. Андроновым и Л. С. Понтрягиным в 1937 г. Большой вклад в развитие данного направления внес С. Смейл, который показал, что при использовании в модели больше двух параметров, свойство структурной устойчивости может быть потеряно.

Определение структурной устойчивости претерпевало неоднократное изменение с учетом добавляющихся условий и ограничений. Первичная трактовка определения структурной устойчивой было определено достаточно наивно. Приняло следующий вид, система структурно устойчива тогда и только тогда, когда при всяком малом изменении векторного поля полученная система эквивалентна исходной. Данное определение не вы-

держало критику на начальном уровне, т. к. если привести элементарный пример маятника с трением и без трения, поясним: в системе с маятником без трения фазовые кривые замкнуты, но если бы добавили в эту систему трение, то картина кардинально поменялась и система стремилась бы к состоянию покоя, в системе же с трением при изменении коэффициента трения картина не изменяла качественно модель поведения системы. Следовательно, нужно было изменять определение и давать более детальную трактовку, которая определилась в следующей формулировке, система называется структурно устойчивой если существует такая окрестность поля  $v$  в пространстве  $S^1$ , что всякое векторное поле из этой окрестности задает систему, орбитально-топологически эквивалентную исходной, причем гомеоморфизм, осуществляющий эквивалентность, близок к тождеству.

*Другими словами, система будет структурно-устойчива, тогда и только тогда, когда сохраняет свои связи ( $x$ ) и направление развития  $gt(x)$ , причем вектор развития должен совпадать.*

Если брать систему в одномерном случае или рассматривать изменение одной переменной, то система будет структурно устойчива только тогда, когда в систему будет существовать только невырожденные особые точки, т.е. производная в данных будет отлична от 0. Другими словами в системе не должно быть критических значений, минимальных либо максимальных.

Для систем с несколькими переменными, система будет структурно-устойчива при выполнении следующих условий:

1. Система должна иметь конечное число особых точек (узел, седло, фокус, центр).
2. Все особые точки должны быть невырождены, т.е. производная в этих точках должна быть отлична от 0.
3. Не одна сепаратриса седла не должна быть входящей.
4. Векторное поле имеет конечное число замкнутых кривых.
5. Все замкнутые кривые – невырожденные циклы.

Рассмотрим теорию структурной устойчивости и область ее применимости в теории управления предприятием.

Структурно-устойчивыми системами называются такие, которые, являясь неустойчивыми при некоторых значениях своих параметров, можно перевести в устойчивое состояние посредством изменения параметров системы (например, коэффициента усиления или постоянных времени отдельных звеньев).

Те системы, которые не могут быть переведены в устойчивое состояние посредством изменения параметров, называются структурно-неустойчивыми.

Для того чтобы структурно-неустойчивая система стала устойчивой, следует изменить её структуру путём добавления новых звеньев или исключения некоторых звеньев. На рис. 1 приведён пример структурно-устойчивой системы.

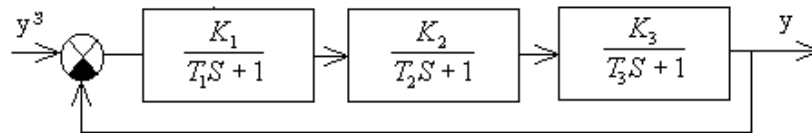


Рис. 1. Структурно-устойчивая система

Передаточная функция этой системы

$$W_{\dot{K}}(s) = \frac{W_p(s)}{1 + W_p(s)} = \frac{K_1 K_2 K_3}{T_1 T_2 T_3 S^3 + (T_1 T_2 + T_2 T_3 + T_1 T_3) S^2 + (T_1 + T_2 + T_3) S + K_1 K_2 K_3},$$

где

$$W_p(s) = \frac{K_1 K_2 K_3}{(T_1 S + 1)(T_2 S + 1)(T_3 S + 1)}.$$

Введём обозначения:

$$a_0 = T_1 T_2 T_3; \quad a_1 = T_1 T_2 + T_2 T_3 + T_1 T_3; \\ a_2 = T_1 + T_2 + T_3; \quad a_3 = K_1 K_2 K_3.$$

Характеристическое уравнение рассматриваемой системы:

$$a_0 \cdot s^3 + a_1 \cdot s^2 + a_2 \cdot s + a_3 = 0.$$

По критерию Гурвица система устойчива при условии:

$$a_1 a_2 > a_0 a_3.$$

Изменение структуры системы с целью получения структурно-устойчивой САР называется стабилизацией.

Для обеспечения устойчивости структурно-неустойчивой САР в схему включают корректирующие звенья. Причем корректирующие звенья могут включаться параллельно, последовательно и в обратные связи. В качестве корректирующих широко используются звенья: усилительные, инерционные 1-го порядка, реальные дифференцирующие, интегродифференцирующие.

На рис. 2 приведён пример структурно-неустойчивой системы.

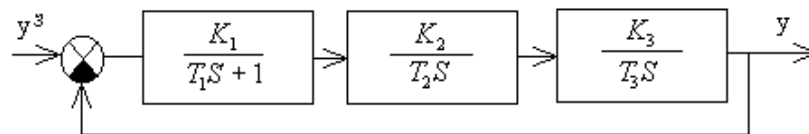


Рис. 2. Структурно-неустойчивая система

Используя приведённые выше обозначения, характеристическое уравнение рассматриваемой системы:

$$a_0 s^3 + a_1 s^2 + a_3 = 0.$$

Здесь  $a_2 = 0$ .

По критерию Гурвица система устойчивой быть не может, т.к.  $a_1 a_2 = 0$ .

Рассмотренный выше пример демонстрирует нам широкий спектр применимости знаний связанных со структурной устойчивостью.

Получить общие характеристики структурно устойчивых систем на плоскости очень трудно и практически представляется невозможной для экономических систем. Но можно сделать некоторые выводы которые следуют из общей теории поведения структурно устойчивых экономических систем, устойчивый поток может иметь лишь конечное число изолированных особых точек и лишь весьма ограниченных категорий и является ламинарным во всей основной регулярной области. Получен также глобальный результат о том, как могут быть связаны особенности между собой. Это делает возможным построение очень тонких схем структурно устойчивых потоков и пространственной организации экономики, соответствующей таким потокам.

### **Список литературы:**

1. Арнольд В.И. Геометрические методы в теории дифференциальных уравнений. – Ижевск: Ижевская республиканская типография.2000. – 400с.
2. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: Пер. с англ. – М.: Мир 1999. –335 с.,ил.
3. Кривошеев В.П., редактор: Ильин А.А. Основы теории управления. Часть 1. abc.vvsu.ru
4. Шильников Л.П., Шильников А.Л., Тураев Д.В., Чуа Л. Методы качественной теории в нелинейной динамике.– Москва-Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2003, 428 стр.

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ (ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО РЫБОЛОВСТВА)

**Неделько Н. С.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра информационных систем и прикладной математики, e-mail Demotion@yandex.ru)

**Аннотация.** The sensitivity of economics systems is determined and the conceptual approaches to its estimation are considered in the paper.

Особую значимость и актуальность приобретает проблема взаимодействия предприятий промышленного рыболовства как экономической системы с внешней и внутренней средой, а также разработка механизмов, обеспечивающих эффективность этого взаимодействия.

Появляются новые факторы, меняются требования, предъявляемые внешней средой к предприятию, меняется внутренняя среда, становится необходимым применять другие подходы к стратегии и системе планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия, созданию эффективных систем управления.

В настоящее время практически в любой научной работе по экономическим, управленческим проблемам используется системный подход, одним из основных понятий которого является понятие системы.

Экономическая система (8) – совокупность взаимосвязанных между собой экономических элементов, образующих устойчивую целостность.

Функционирование экономической системы представляет собой совокупность координированных действий, необходимых для выполнения определенной задачи (7).

Большую актуальность приобрело изучение чувствительности экономической системы к воздействию различных параметров: технических, производственных, экономических, финансовых.

При определении параметров или факторов, оказывающих влияние на экономическую систему, будем придерживаться определения Современного экономического словаря (2): факторы – условия, причины, параметры, показатели, оказывающие влияние, воздействие на экономический процесс и результат этого процесса.

Способность системы изменять свои свойства при изменении параметров называется параметрической чувствительностью (3).

Чувствительность экономической системы можно определить как свойство, реакцию системы на действие параметров, скорость изменения поведения системы в зависимости от вариаций параметров и внешних возмущающих воздействий.



По аналогии с определением порога чувствительности в физиологии и технике (1), определим абсолютный и дифференциальный пороги чувствительности в экономической системе.

Абсолютный порог чувствительности в экономической системе – минимальная сила воздействия параметра (возмущения), способная вызвать реакцию системы.

Дифференциальный порог – минимальная величина, на которую нужно изменить воздействие параметра, чтобы вызвать изменение ответа системы.

Выделим основные концептуальные подходы к оценке чувствительности.

Первый подход основан на определении чувствительности систем автоматического управления, функции чувствительности (3, 5).

Общей моделью непрерывных динамических систем служит векторное дифференциальное уравнение нелинейной системы:

$$\dot{x} = f(x(t), p, t), \quad x(t_0) = x_0 \quad (1)$$

где  $x$  –  $n$ -мерный вектор состояния,

$p$  –  $i$ -мерный вектор параметров системы, определяемый выражением  $p = p_H + \Delta p$  и содержащий априорную аналитическую или измеримую информацию относительно системы,  $p_H$  – номинальное значение параметров,  $\Delta p$  – вариации параметров,

$f$  – векторная функция, связывающая вектор состояния и вектор параметров системы.

Поскольку экономическая система является непрерывной динамической системой, то ее поведение может быть описано с помощью векторного дифференциального уравнения

$$\dot{x} = f(x(t), u(t), w(t), p(t), t), \quad x(t_0) = x_0$$

где  $u$  –  $m$ -мерный вектор управления,  $w$  –  $r$ -мерный вектор возмущающих воздействий.

При наличии в процессе эксплуатации системы вариаций параметров действительное движение системы  $x_D(t)$  будет отличаться от основного движения на величину  $\Delta x(t) = x_D(t) - x_H(t)$ .

При малых вариациях параметров дополнительное движение может быть описано соответствующими членами разложения (1) в ряд Тейлора. Ограничиваясь линейными членами разложения, дополнительное движение можно выразить следующим образом:

$$\Delta x(t) = \sum_{j=1}^l \varepsilon_j \Delta p_j$$

$\varepsilon_j$  –  $l$ -мерный вектор чувствительности вектора состояния  $x(t)$  с  $n$  компонентами к вариациям параметра  $p_j$  в составе вектора  $p$ .

Коэффициентами или функциями чувствительности вектора состояния  $v_j$  называют частные производные, которые определяются при номинальных значениях параметров (4).

$$v_j = \left[ \frac{\partial x_1}{\partial p_j}, \dots, \frac{\partial x_n}{\partial p_j} \right]^T = \frac{\partial \mathbf{x}}{\partial p_j}, \quad j = \overline{1, l}$$

$j$ -я компонента вектора характеризует скорость изменения  $j$ -го элемента вектора состояния  $x(t)$  при изменении  $j$ -й компоненты вектора параметров  $p$ :

$$v_{ij} = \frac{\partial x_i}{\partial p_j}, \quad j = \overline{1, l}, \quad i = \overline{1, n}$$

Суммарная реакция систем на вариации параметров хорошо передается нормой вектора  $\|\Delta \mathbf{x}\| = \sqrt{\sum_i (\Delta x_i)^2}$ , которые широко используются при анализе динамических систем (4).

Для непрерывных систем при определении функций чувствительности различают два случая: изменяются вариации параметра во времени или нет (5):  $\Delta p = \varepsilon = \text{const}$  или  $\Delta p = \varepsilon v(t)$

Если возмущение (вариация параметра) не зависит от времени, то функция чувствительности системы  $\dot{\mathbf{x}} = f(\mathbf{x}, \mathbf{p}, t)$  определяется посредством обычной производной:

$$u(p_i) = \frac{\partial \mathbf{x}}{\partial p_i} = \lim_{\varepsilon \rightarrow 0} \frac{x(p_H + \varepsilon) - x(p_H)}{\varepsilon}$$

Если возмущение зависит от времени, то функцию чувствительности следует определить как функциональную производную:

$$u(p_i) = \frac{\partial \mathbf{x}}{\partial p_i} = \lim_{\varepsilon \rightarrow 0} \frac{x(p_H + \varepsilon v(t)) - x(p_H)}{\varepsilon}$$

где  $v(t)$  – равномерно ограниченная, интегрируемая функция.

Экономическая система является непрерывной системой, поэтому рассмотренное определение функции чувствительности к ней применимо (в зависимости от времени или нет).

Второй подход основан на определении функций чувствительности через передаточные функции (6).

Передаточная функция элемента системы определяется как функция, зависящая от параметров элемента и определяющая связь между входной и выходной величинами.

$$V_{W_\delta}^K(p) = \frac{dK(p)}{dW_\delta(p)}$$

$K(p)$  – передаточная функция системы,

$W_\delta(p)$  – передаточная функция изменяемого элемента.

Чувствительность  $S_{W_\delta}^K(p)$  представляет собой отношение относительных изменений передаточной функции системы и передаточной функции изменяемого элемента, т. е.

$$S_{W_\delta}^K(p) = \frac{dK(p)}{K(p)} \bigg/ \frac{dW_\delta(p)}{W_\delta(p)} = V_{W_\delta}^K(p) \frac{W_\delta(p)}{K(p)}$$

Чем меньше чувствительность  $S_{W_\delta}^K(p)$  или функция чувствительности  $V_{W_\delta}^K(p)$ , тем меньше влияние передаточной функции  $W_\delta(p)$  рассматриваемого элемента на свойства системы.

Говоря об уменьшении или увеличении чувствительности, мы будем подразумевать уменьшение или увеличение ее модуля (6), поэтому большой интерес представляют такие структуры автоматических систем, которые обладают малой чувствительностью. Чем меньше чувствительность системы, тем более она высококачественная.

Цыпкин Я. З. (6) определяет чувствительность последовательного, параллельного и обратного соединений элементов.

Для экономических систем в качестве элементов можно рассматривать внутренние подразделения, а в качестве соединений элементов – взаимодействие эти подразделений друг с другом (управление отраслью, предприятием, службой, цехом и т.д. спускаясь по уровням управления до рабочего).

Системы с нулевой чувствительностью, как инвариантные, являются идеальными системами (6).

Третьим подходом рассмотрим чувствительность как эластичность.

Поскольку коэффициент эластичности есть чувствительность, то данную характеристику экономической системы можно определить с этой точки зрения.

Чувствительность функции (прибыль, работа, эффективность) по параметру показывает, на сколько процентов изменится функция при изменении параметра на 1 %.

$$\varepsilon = \frac{\text{Относительное изменение функции}}{\text{Относительное изменение параметра}} = \frac{dF}{dp}$$

$$\text{Относительное изменение функции } dF = \frac{\text{Изменение функции}}{\text{Значение функции}} = \frac{\Delta F}{F}$$

$$\text{Относительное изменение параметра } dp = \frac{\text{Изменение параметра}}{\text{Значение параметра}} = \frac{\Delta p}{p}$$

$$\text{Таким образом, } \varepsilon = \frac{dF}{dp} = \frac{\Delta F \cdot p}{F \cdot \Delta p} = \frac{\Delta F}{\Delta p} \cdot \frac{p}{F}$$

Чувствительность будет показывать силу воздействия (скорость изменения) функции системы (например, прибыли) в зависимости от изменения внешних параметров.

Изменение значений происходит за определенный период воздействия параметра (время воздействия), поэтому чувствитель-

ность в той или иной момент времени производственного процесса определяется как  $\varepsilon(t_0) = \frac{dF}{dp}(t_0)$ .

Согласно определению эластичности, можно выделить три области значений чувствительности экономической системы (по абсолютной величине):

1.  $(0 < \varepsilon < 1)$ ;
2.  $(1 < \varepsilon < \infty)$ ;
3. некая окрестность значения «1»

При  $\Delta p \rightarrow 0$ ,  $\varepsilon \rightarrow \infty$ , любое малое уменьшение параметра приведет к уменьшению функции до нуля, а любое малое увеличение параметра приведет к увеличению функции до бесконечности.

При  $\varepsilon \rightarrow 0$  бесконечное изменение параметра  $\Delta p \rightarrow \infty$  не повлияет на значение функции, т.е. оно будет оставаться постоянным.

При  $\varepsilon = 1$  и в некоторой окрестности точки «1» можно наблюдать изменение функции на 1% при изменении параметра на 1%.

Завершая обзор основных понятий теории чувствительности, следует отметить, что эту теорию и ее методы нельзя считать исчерпанными: изучение чувствительности экономических систем находится в состоянии непрерывного развития, пополняется новыми теоретическими и экспериментальными результатами.

### Список литературы:

1. Большая советская энциклопедия. В 30 т. – М.: Советская энциклопедия, 1976. – 640 с.
2. Райзберг Б. А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
3. Розенвассер Е. Н., Юсупов Р.М. Чувствительность систем управления. – М.: Наука, Главная редакция физико-математической литературы, 1981. – 464 с.
4. Теория чувствительности в задачах управления и оценки. Обзоры по судостроительной технике, 1986. – 111 с.
5. Томович Р., Вукобратович М., Общая теория чувствительности, пер. с сербск. и англ., под ред. Цыпкина Я. З., М. Изд-во «Советское радио», 1972, 240 с.
6. Цыпкин Я.З. Основы теории автоматических систем. – М.: Наука, Главная редакция физико-математической литературы, 1977. – 560 с.
7. Шеннон Р. Имитационное моделирование систем: искусство и наука / Р. Шеннон. – М.: Мир, 1978. – 414 с.
8. Экономический словарь / под ред. А. И. Архипова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 375 с.

## ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ПОНЯТИЕ, УГРОЗЫ

**Петришина О. Н.** (г. Мурманск, кафедра финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита, МГТУ)

The paper considers the questions of energy security problems. The meen of the.

Впервые проблема энергетической безопасности появилась в 70-е годы двадцатого века по причине многократного повышением цен на нефть из-за израильско-арабского конфликта [1]. Действия арабских экспортеров послужили причиной экономического кризиса, что в дальнейшем сломало старую модель энергоемкого и ресурсоемкого производства [2] и послужили причиной принятия западными странами радикальных мер по обеспечению энергетической безопасности.

На настоящий момент развитие экономики достигло уровня, при котором энергетическая сфера по своему влиянию на другие составляющие экономики играет ключевую роль. Поэтому обеспечение энергетической безопасности становится одной из первостепенных задач для создания условий нормального функционирования всех сфер экономики.

Понятие «энергетическая безопасность» тесно связано с понятиями «национальная» и «экономическая» безопасность и является одним из существенных критериев экономически устойчивого развития, как предприятия, так и страны. Термин «национальная безопасность<sup>22</sup>» в нашей стране получил широкое распространение, как в научной, так и в экономической сфере в конце 20 века.

Понятие «национальная безопасность» с точки зрения международной практики это «состояние защищенности от внутренних и внешних угроз благополучию населения, правам и свободам граждан, процветанию экономики, суверенитету и территориальной целостности государства, социальной и политической стабильности общества, национальным интересам»[3]. Национальная безопасность является одним из важнейших показателей эффективности функционирования государства.

В российской практике понятие «безопасность» определено законом РФ «О безопасности», трактующим «безопасность», как состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз. При этом под жизненно важными интересами понимают совокупность потребностей, удовлетворение которых надежно обеспечивает существование и возможности прогрессивного развития

---

<sup>22</sup> Термин получил свое распространение после Второй мировой войны, после создания системы национальной безопасности США в связи с принятием закона «О национальной безопасности». – Общая теория национальной безопасности: Учебник/Под общ. ред. А.А. Прохожева. – Изд. 2-е, доп. – М.: Издательство РАГС, 2005. – 304 с.

личности, общества и государства [4]. Следует отметить, что хотя в законе отсутствует понятие «национальная безопасность», но присутствуют его основные категории. Положения закона представляют собой правовую основу теоретической и практической деятельности в сфере национальной безопасности [5].

Основным документом в области национальной безопасности, утвержденным Президентом РФ в 1997 году, является Концепция национальной безопасности Российской Федерации. А в мае 2009 года указом Президента РФ от №537 утверждена стратегия национальной безопасности РФ до 2020 года, как «официально признанная система стратегических приоритетов, целей и мер в области внутренней и внешней политики, определяющих состояние национальной безопасности и уровень устойчивого развития государства на долгосрочную перспективу» [6]. В стратегии национальной безопасности РФ понятие «национальная безопасность» рассматривается как «состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, которое позволяет обеспечить конституционные права, свободы, достойные качество и уровень жизни граждан, суверенитет, территориальную целостность и устойчивое развитие Российской Федерации, оборону и безопасность государства» [6].

Энергетическая безопасность играет ключевую роль в развитии экономики, обеспечивая её развитость и устойчивость и, тем самым, безопасность развития личности, предприятия, общества, государства. Мировой энергетический совет определяет энергетическую безопасность как «уверенность в том, что энергия будет иметься в распоряжении в том количестве и того качества, которые требуются при данных экономических условиях» [7]. Бушуев В.В., Воропай Н.И., Мастепанов А.М. и другие исследователи в данной области предлагают трактовать понятие энергетической безопасности как «состояние защищенности страны (региона), ее граждан, общества, государства и экономики от угрозы дефицита в обеспечении потребностей в энергии экономически доступными топливно-энергетическими ресурсами (ТЭР) приемлемого качества в нормальных условиях и при чрезвычайных обстоятельствах, а также от угрозы нарушения стабильности топливо – и энергоснабжения» [3].

Сегодня у России есть возможность эффективно использовать все известные современной цивилизации виды источников энергии (энергонасителей), однако диспропорции в размещении источников энергии и производительных сил создают серьезную угрозу энергетическому благополучию страны, регионов.

К основным угрозам можно отнести следующие:

- нерациональное использование природных ресурсов и их недостаточное количество;
- высокий моральный и физический износ, действующего оборудования на предприятиях энергетического сектора экономики;

- нерациональная структура потребления и использования источников топливно-энергетических ресурсов;
- зависимость экономики от одного источника энергии;
- экологические катастрофы;
- и т.д.

Одним из основных принципов обеспечения энергетической безопасности является способность экономики эффективно использовать имеющийся в России энергетический потенциал, предотвращая нерациональные затраты на внутреннее энергообеспечение и сбои в работе объектов энергетического сектора.

Важнейшим компонентом энергетической безопасности, как для страны, так и региона является их энергетическая независимость, то есть независимость от энергопоставок извне. Кроме того, огромное значение в обеспечении экономического роста отдельно взятого региона России и страны в целом играет снижение энергоемкости производства. Поэтому современный этап развития общества требует от предприятий формирования энергетической стратегии, которая повлияет на энергетическую безопасность не только самих предприятий, а также отрасли и страны.

Под энергетической безопасностью предприятий понимается, прежде всего, его устойчивое развитие. Устойчивое и эффективное функционирование предприятия достигается путем выполнения ряда целей экономической безопасности:

- обеспечения финансовой устойчивости;
- обеспечение высокой технологической независимости от конкурентов;
- создание эффективной организационной и управленческой структуры предприятия;
- обеспечение правовой защищенности;
- обеспечение защиты информации и соблюдение коммерческой тайны;
- обеспечение эффективного планирования деятельности предприятия;
- обеспечение энергетической стабильности;
- и другие [8,9].

Обеспечение энергетической стабильности является первостепенной целью достижения устойчивого функционирования предприятий энергетического сектора. Энергетическая безопасность предприятий топливно-энергетического комплекса (ТЭК) непосредственно связана с экономической безопасностью страны, поскольку именно топливно-энергетический комплекс является одним из основных источников валютных поступлений страны (около 45%) и спрос на энергетические ресурсы постоянно растет.

В структуре топливно-энергетического комплекса существенную роль играет нефтегазовый сектор. По добыче нефти Россия занимает ведущее место после арабских стран (456,7 млн. т. в год), а по оценке экспер-

тов доля добычи нефти увеличится на 25% в течение 10 лет. В России находится 11 месторождений газа из 23-х известных в мире; потребность в газе в течение последующих десяти лет составит 1,5% в год, в основном для производства электроэнергии [10, 11].

В этих условиях важное стратегическое значение приобретает развитие нефтегазодобывающего комплекса, формирование в его пределах новых нефтегазодобывающих районов, межрегиональной системы транспорта энергоносителей и решение на этой основе социально-экономических проблем.

### Список литературы:

1. <http://www.leadnet.ru/s2006/strebkov.htm>
2. «Проблема становления и условия развития системы международной энергетической безопасности» С.Н. Глоба, И.А. Мурашкин, Юридический мир 2007 №5
3. с.13 Энергетическая безопасность России/ Бушуев В.В., Воропай Н.И., Мастепанов А.М. и др.; Ин-т энерг. стратегии и др. – Новосибирск: Наука, 1998. – 301 с
4. Закон РФ «О безопасности» №2446-1 от 05.03.92г.
5. Общая теория национальной безопасности: Учебник/Под общ. ред. А.А. Прохожева. – Изд. 2-е, доп. – М.: Издательство РАГС, 2005. – 304 с.
6. Указ Президента РФ от 12.05.09 №537 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года»
7. Воропай Н.И. О сущности и основных проблемах энергетической безопасности России/ Н.И. Воропай, С.М. Клименко, Л.Д. Криворуцкий и другие// Известие академии наук. Энергетика. 1996. №3. С.38-49 –Т№1
8. Экономическая и национальная безопасность: Учебник/ Под ред. д.э.н., проф. Л.П. Гончаренко.- М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 543 с., стр.334.
9. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник/ Под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд.- М.: Дело, 2005. – 896с., стр. 738
10. Ильинский А.А., Мнацаканян О.С., Череповицын А.Е. Нефтегазовый комплекс Северо-Запада России: стратегический анализ и концепции развития. – СПб.: наука, 2006. – 474с., 174 ил.
11. <http://www.gks.ru>



## КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ПРОЦЕССУ ОСВОЕНИЯ МОРСКИХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ НЕФТИ И ГАЗА

**Порунов Н. Е.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: PorunovNE@mstu.edu.ru)

The process of the offshore field development must be a complex procedure. It means the coordination of activities of hundreds of Russian and foreign companies, personnel training, solving the ecological and social problems.

В настоящее время наблюдается значительное увеличение количества стран, заинтересованных в разведке, разработке и добыче углеводородов (УВ) в процессе освоения морских месторождений. Причин на то несколько, но основными, бесспорно, являются следующие:

- истощение разведанных запасов УВ сухопутных территорий;
- научно – технический прогресс, в том числе, разработка и внедрение новых технологий.

На сегодняшний день уже более 50 государств ведут добычу нефти и газа на континентальном шельфе. Российская Федерация только в 1998 году вступила в этот процесс – на континентальном шельфе острова Сахалин. Приходится констатировать тот факт, что отставание нашей страны, которая имеет достаточно мощный сырьевой и ресурсный потенциал, составляет, по оценкам экспертов, 40-50 лет.

Россия обладает колоссальными запасами нефти и газа на континентальном шельфе, площадь которого составляет 6,2 млн. кв. км (4,2 млн. кв. км. – в пределах исключительной экономической зоны). Это почти четверть площади всего континентального шельфа Мирового океана. Порядка 4 млн. кв. км. являются перспективными на нефть и газ. Начальные суммарные извлекаемые ресурсы углеводородов акваторий России, по экспертным оценкам, составляют более 100 млрд. т. в нефтяном эквиваленте, в том числе нефти и конденсата – 17 млрд. т., газа 79 трлн. куб. м. Это около 20-25% от общего объёма мировых ресурсов углеводородов

Сейчас активные подготовительные работы ведутся в рамках проекта по освоению Штокмановского газоконденсатного месторождения (ГКМ) в Баренцевом море. По сути, это знаменует начало создания грандиозной, сложнейшей промышленной отрасли национальной экономики.

Особая миссия в реализации проектов, связанных с добычей УВ в процессе освоения морских месторождений, ложится на российские нефтегазовые компании (НГК). В суровых природно – климатических условиях они должны не только преодолеть существующую технологическую отсталость российской морской нефтегазодобычи, но и выйти на лидирующие позиции в мировом масштабе. Немаловажное значение для успешной работы нефтегазовых компаний на континентальном шельфе приобретает

международное сотрудничество с зарубежными партнерами, обладающими помимо опыта нефтегазодобычи на морских месторождениях ещё и необходимыми технологиями. Актуальность выбранной стратегии уже нашла подтверждение в осуществлении проектов «Сахалин-1», «Сахалин-2» совместно российскими и иностранными нефтегазовыми компаниями. Однако следует отметить, что реализация подобной стратегии зависит, прежде всего, от политической позиции руководства страны в рамках формирования внешней политики государства. Очевидно, что имеется положительная динамика в решении вопросов, напрямую связанных с участием зарубежных компаний в процессе освоения морских месторождений Российской Федерации. Подтверждением этого является создание в конце октября 2007 г. консорциума для реализации проекта освоения Штокмановского ГКМ в Баренцевом море, куда вошли: норвежская компания «StatoilHydro», французская компания «Total» и российская компания ОАО «Газпром».

И хотя освоение Штокмановского ГКМ не является «пилотным», необходимо учитывать важное геополитическое и экономическое значение данного проекта для России.

Участие компаний в таком масштабном проекте потребует решения многих вопросов. В феврале 2010 года, в Архангельске состоялся первый Форум Ассоциаций поставщиков нефтегазовой промышленности. На нем были обозначены ближайшие задачи для всех потенциальных участников освоения Штокмановского газоконденсатного месторождения. При этом российские и зарубежные участники Штокмановского проекта признают – на первом этапе возникнут не только технологические сложности. В консорциуме, призванном обустроить месторождение, собрались компании из разных стран, и поэтому предстоит, прежде всего, преодолеть разницу культур ведения бизнеса. Вторая проблема – финансовые потрясения, которые определённым образом стагнировали экономики стран – участников данного проекта. Мировой кризис очень негативно повлиял на рынок сжиженного природного газа (СПГ). Потому, по словам исполнительного директора компании «Штокман Девелопмент АГ» Юрия Комарова, принятие окончательного инвестиционного решения отложено на конец 2010 года, хотя ранее планировалось принять его уже к концу 2009 года. И согласно оптимистическому прогнозу, первый газ с арктического шельфа может пойти в 2017 году (1).

Реализация подобных проектов должна носить комплексный характер. К примеру, в обустройстве Штокмана в целом примут участие около 1 000 компаний. Консорциум определил иерархию работы с подрядчиками. 40 основных, самых крупных, найдут субподрядчиков, которые в свою очередь привлекут представителей среднего и малого бизнеса для непосредственного выполнения работ. Такая многоступенчатая структура необходима, чтобы привести в систему все отношения с поставщиками. По

условиям, поставленным оператором, на генеральных подрядчиков и субподрядчиков ложится ответственность за разработку плана российского участия (2). Это означает, что все субподрядчики должны в обязательном порядке задействовать общероссийские и региональные промышленные предприятия. Данное обязательство положительно скажется на укреплении как внутрирегиональных, так и межрегиональных связей. Штокмановский проект предусматривает задействование промышленного комплекса не только Мурманской, но и гражданских и оборонных предприятий Архангельской области. Согласно выступлению министра экономического развития региона Сергея Аверина, предприятия Поморья уже приступают к участию в тендерах на поставку материалов, проведения строительных работ, создания логистических баз. А оборонные судовой верфи Северодвинска приглашены принять участие в конкурсах, связанных со строительством добычных судов (1).

Вся деятельность в рамках реализации данного проекта должна быть четко скоординирована. При этом необходимо учитывать, что речь идет о совместной деятельности как коммерческих, так и государственных предприятий и госкорпораций, при участии государственных органов законодательной и исполнительной власти на федеральном и региональном уровнях.

Кроме того, при реализации Штокмановского проекта необходимо комплексно подходить к решению следующих проблем:

- подготовка высококвалифицированных кадров;
- развитие производственной базы для морской добычи УВ и социальной сферы;
- нефтегазодобыча и экология;
- освоение морских месторождений и развитие приморского региона.

Таким образом, только комплексность подхода при разработке морских месторождений нефти и газа может обеспечить высокую экономическую эффективность инвестиционных проектов.

### **Список литературы:**

1. Шоломицкая А. Штокману дали срок // Российская газета.- 2010.- 17 февраля (№ 33).
2. Шоломицкая А. Поход к газу // Российская газета.- 2010.- 10 марта (№ 48).

## **АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ, ОПТИМИЗИРУЮЩИЙ РАСХОДЫ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ТАРИФОВ НА ЭЛЕКТРО-ЭНЕРГИЮ**

**Родин А. В.** (*г. Североморск, Открытое акционерное общество «Кольская энергосбытовая компания», кафедра национальной экономики, arodin@kesc.ru*)

The article is devoted to some peculiarities of outsourcing as an instrument optimizing expenses when organizing electricity tariffs. It's specified the main point of outsourcing in the article; considering the main economic reasons of using the outsourcing within tariff policy, aims, motivating power industry companies to use the outsourcing and the procedure of making the decision of conducting outsourcing within power industry companies. So, made the conclusion.

Статья посвящена особенностям аутсорсинга как инструмента, оптимизирующего расходы при формировании тарифов на электроэнергию.

В статье уточняется сущность аутсорсинга; рассматриваются основные экономические причины использования аутсорсинга в тарифной политике, цели, мотивирующие предприятия электроэнергетики, использовать аутсорсинг, а также алгоритм принятия решения о проведении аутсорсинга на предприятиях электроэнергетики. В итоге сделан вывод.

В современном мире компании сталкиваются с беспрецедентным давлением со стороны рынка. Выживают и добиваются успеха лишь те организации, которые ведут бизнес наиболее эффективным способом, добиваясь снижения операционных издержек при сохранении высокого качества товаров и услуг. Одной из наиболее современных и успешных бизнес-моделей, позволяющих добиться реальных конкурентных преимуществ, является аутсорсинг. (3)

В последнее время вопросам изучения процессов аутсорсинга все больше внимания стали уделять российские специалисты в области менеджмента. Можно выделить четыре основные экономические причины использования аутсорсинга как инструмента тарифной политики: уменьшение затрат, перевод постоянных издержек в переменные, повышение эффективности выполнения функций и перераспределения ресурсов. Уменьшение затрат при использовании аутсорсинга происходит благодаря более профессиональному выполнению привлекаемыми сторонами организациями отдельных видов деятельности, перераспределение рисков, сопутствующих деятельности организации, применяющей аутсорсинг. Аутсорсинг важен как инструмент передачи риска на сторону, в связи с чем, постоянные финансовые вложения в систему риск-менеджмента транс-

формируются в переменные издержки, связанные с оплатой аутсорсинговых услуг. Повышение эффективности выполнения функций основывается на ограниченности финансовых, трудовых, организационных ресурсов постоянных работников или подразделений организации. Кроме этого аргумента, важно отметить позитивный результат от взаимодействия с аутсорсинговой структурой, выражающийся в изучении и последующем применении опыта ее работы. Из третьей экономической причины, объясняющей необходимость применения аутсорсинга, проистекает четвертая, а именно, перераспределение ресурсов, которое может происходить в результате высвобождения различных ресурсов тех подразделений, которые были заменены аутсорсинговыми операциями. (1)

Проанализировав экономические причины, мотивирующие предприятия электроэнергетики прибегнуть к аутсорсингу, становится возможным обобщить цели аутсорсинга, таких целей четыре:

- во-первых, это улучшение качества товаров и услуг при неизменных производственных затратах;
- во-вторых, это возможность снизить цену на производимую продукцию при сохранении оптимального уровня качества;
- в-третьих, увеличение финансовой устойчивости предприятия;
- в-четвертых, возможность модернизировать бизнес-процессы внутри предприятия.

Однако мировая практика аутсорсинга выработала различные формы создания и привлечения сторонних партнеров. В случае с реструктурируемыми энергетическими компаниями уместно говорить о реструктуризационном аутсорсинге или о выделении непрофильных активов предприятия с последующей их передачей поставщикам услуг.

Еще одним вариантом реструктуризационного аутсорсинга может быть создание на основе непрофильных активов нового вида бизнеса сначала с опорой на заказы «материнской» компании, а затем – в виде самостоятельного предприятия. Эффективность и конкурентоспособность этих вновь создаваемых предприятий находится в прямой зависимости от качества современной системы управления. Реструктуризационный аутсорсинг предлагает руководству российских энергопредприятий, остановившихся на этапе специализации, стратегический выбор: сохранять ли за собой возможности управления активами предприятия или же в полной мере использовать преимущества свободного рынка, передавая управление специализированными непрофильными активами тем предприятиям, для которых это направление деятельности является профильным и бизнесобразующим. Кроме того, выделение непрофильных активов и реализация проектов реструктуризационного аутсорсинга предприятий электроэнергетики направлены на повышение акционерной стоимости и инвестиционной привлекательности как основного бизнеса, так и сервисных предприятий и вплотную подводит российские энергокомпании к возможности практиче-

ского применения современных высоких технологий менеджмента. Реструктуризационный аутсорсинг предполагает не только повышение прибыльности и капитализации компании путем обособления непрофильных активов и снижения стоимости вспомогательных услуг, но и привлечение новых технологий, что является еще одной целью данной разновидности аутсорсинга. (2)

Алгоритм принятия решения о проведении реструктуризационного аутсорсинга на предприятиях электроэнергетики состоит из нескольких шагов:

- анализ целей;
- анализ конкуренции и стратегическое позиционирование;
- формирование стратегического видения будущего;
- принятие решений о возможности аутсорсинга для отдельных составляющих бизнеса.

Кроме принципиальной готовности руководства организации рассматривать аутсорсинг как альтернативу традиционному пути развития, на первом этапе аутсорсинг-проекта, необходим выбор и согласование отдельных стратегических целей, которые будут достигнуты в результате реализации аутсорсинг-проекта.

Для идентификации и определения приоритетности целей целесообразно применять:

- принципы моделирования экономической системы, позволяющей предвидение отрицательных и положительных моментов при принятии решения о проведении реструктуризационного аутсорсинга;
- метод экспертных оценок, направленный на получение от специалиста информации, необходимой для подготовки и выбора рациональных решений.

Целью подготовки аутсорсинг-проекта является также и использование внешних ресурсов таким образом, чтобы представленные на рынке и зарекомендовавшие себя технологии и ноу-хау были с наибольшей выгодой использованы для повышения эффективности организации и ее конкурентоспособности. Результатом практической реализации аутсорсинг-проекта должно стать построение цепочки создания стоимости таким образом, чтобы все составляющие внутренних бизнес-процессов были обеспечены стратегически важными ресурсами самой компании или ее партнеров-аутсорсеров.

Таким образом, решение об использовании аутсорсинга, как инструмента тарифной политики является частью общей программы реструктуризации бизнеса, которая может включать:

- выделение внутреннего подразделения в отдельное предприятие с последующим управлением им или с целью продажи;
- создание дочерней компании;

- кооперацию с другими компаниями для создания специализированного совместного предприятия;
- заключение соглашения на выполнение конкретных видов работ с независимой организацией-аутсорсером на длительный срок;
- заключение соглашения на выполнение конкретных видов работ на срок действия конкретного проекта (разовое сотрудничество);
- передачу части активов компании внешней организации (постоянно или на время действия соглашения об аутсорсинге).

### **Список литературы:**

1. Гительман Л.Д., Ратников Б.Е. Энергетический бизнес. – М.: Дело, 2008.
2. Туменов А.А. Рынок электроэнергии: от монополии к конкуренции. – М.: Энергоатомиздат, 2007.
3. Экономика для технических специальностей. – М.: Юрайт, 2002 (Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. Учебник).

## ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Савин И. Ф.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: savinif@mstu.edu.ru*)

**Abstract.** In a modern economic situation position of many enterprises has radically changed in the market. The enterprises should form organizational structure which will provide a high overall performance, competitiveness and steady position in the market.

### **Введение**

Невозможность использования прежних организационных форм, традиционных подходов к вопросам организации производственной и управленческой деятельности, а также несоответствие методов и структур управления современным требованиям ведет к необходимости совершенствования старых и формирования новых организационных систем и их структур.

### **Структура предприятия**

Организационная структура предприятия своего рода макет, модель этого предприятия. Структура предприятия представляет собой единство ступеней и звеньев в их взаимосвязанности и соподчиненности. Организационная структура предприятия должна включать в себя две составляющие: структура производства и структура управления.

В целом структура предприятия определяется следующим основными факторами: размером предприятия, отраслью производства, уровнем технологии и специализации предприятия.

Поэтому базисом выступает производственная структура.

Под организационной структурой понимается совокупность организационных элементов и взаимосвязей между ними, упорядоченных в соответствии и их ролью в процессе реализации целей системы, составляющих единое целое для выполнения функций управления и ориентированных на осуществление эффективного функционирования системы.

Отраслевая принадлежность почти всегда в той или иной мере оказывает влияние на структуру предприятия и его размеры. Эти два фактора во многом связаны. Например, невозможно создать малое предприятие по изготовлению многих видов машин и материалов, таких, как самолеты, автомобили, тракторы, прокатные станы, химические удобрения, нефтепродукты, локомотивы, суда и ряд других. Эта продукция создается только на крупных предприятиях. Технология ее изготовления не укладывается в рамки малого или даже среднего предприятия. Вступает в силу принцип естественной монополии, когда объективно сама технология и организация производства создают монополиста. В то же время совершенно нецелесо-



образно создавать крупные предприятия по бытовому обслуживанию населения – мастерские по ремонту обуви, индивидуальному пошиву и ремонту одежды, парикмахерские, аптеки, столовые и др.

Какой-либо устойчивой стандартной структуры не существует. Она постоянно корректируется под воздействием производственно-экономической конъюнктуры, научно-технического прогресса и социально-экономических процессов.

Структура предприятия непосредственно складывается под воздействием отраслевой технологии производства. Чем выше сложность технологического процесса, тем более разветвленной и громоздкой оказывается структура предприятия, а, следовательно, и крупнее его размеры. В повседневной инженерной практике сложность технологического процесса определяется:

- многообразием способов воздействия на предметы труда, необходимые для получения готового изделия;
- числом деталей, узлов, агрегатов, из которых комплектуется готовое изделие;
- количеством технологических операций, которым подвергается изделие в процессе производства;
- уровнем предельной точности и качества исполнения технологических операций.

Для машиностроительных предприятий характерна в целом сложная, многоступенчатая технология, а поэтому и наиболее громоздкая структура. Напротив, для автотранспортной организации достаточно иметь гараж для транспортных средств с небольшой ремонтной мастерской и диспетчерскую. Предприятия, продукция которых при изготовлении не требует использования сложной технологии, преобладают в легкой и пищевой промышленности, на автомобильном транспорте, в бытовом обслуживании. Выпечка хлеба, пошив одежды, транспортировка грузов и перевозка пассажиров на автомобилях не требуют использования такого большого количества разнообразного оборудования и привлечения высококвалифицированных специалистов различных отраслей знаний, как, например, при изготовлении автомобиля. Поэтому в этих отраслях возможна организация малых предприятий с упрощенной организацией производства, допускается индивидуальная и семейная производственная деятельность.

К одной из важнейших отраслевых особенностей структуры предприятия относится территориальное размещение производственных единиц. В отраслях обрабатывающей промышленности производственные и вспомогательные цехи, как правило, размещаются компактно на одной площадке, поскольку связаны между собой технологическим процессом, жесткими транспортными устройствами и не зависимы от природно-климатических условий. В добывающих отраслях промышленности размещение шахт, скважин, разрезов полностью зависит от места залегания

ископаемых. Поэтому эти предприятия, как правило, разбросаны на большой территории. Помимо дискретных транспортных связей других прямых контактов между отдельными производственными точками здесь не создается.

Структура и специализация сельскохозяйственных предприятий в значительной мере определяется размерами принадлежащих предприятию земельных угодий и природно-климатическими условиями. Крупные предприятия в сельском хозяйстве – это, как правило, многопрофильные хозяйства зернового, животноводческого и плодоовощного направления. Часто они располагают мощной технической базой с полным набором необходимых сельскохозяйственных и транспортных машин и механизмов, мастерскими по их ремонту. Многие из них имеют фабрики и мастерские по переработке сельскохозяйственной продукции и другие подсобные и кустарные промыслы, которые технологически и организационно независимы и могут размещаться на отдельных участках.

Отдаленность между структурными подразделениями и большая протяженность производственных площадей характерна для строительных предприятий, предприятий железнодорожного и водного транспорта, шоссейно-дорожного хозяйства. Подрядные строительные организации размещают возводимые ими объекты в соответствии с пожеланиями заказчиков независимо от какой-либо местной внутренней структуры. Отдельные строительные участки предприятий действуют самостоятельно, а расстояние между ними может измеряться десятками и сотнями километров. Общее между ними – это лишь единое административно-хозяйственное управление и техническое обслуживание.

В структуру предприятий железнодорожного, автомобильного, водного и трубопроводного транспорта входят станции, причалы, ремонтные базы и ангары для подвижного состава. Предприятия этих отраслей, их дорожное хозяйство организуются исключительно по территориальному признаку: по отрезкам дорог, водных путей (например, Волжское пароходство, Байкало-Амурская железная дорога, Московская кольцевая автодорога и т. д.). Эти предприятия включают в себя не только магистрали, определяющие их название, но также весь арсенал средств, необходимых для обеспечения нормальной работы транспортных коммуникаций.

### **Структура современного предприятия**

Особенности функционирования современных предприятия обуславливают и наличие особенностей их организационной структуры.

Раскрывая сущность современного предприятия необходимо рассматривать его в трех аспектах: юридическом, хозяйственном и отраслевом (рисунок 1).



**Рисунок 1 – Структура современного предприятия**

### **Заключение**

Таким образом, ориентация на усиление экономических методов управления по новому ставит проблему построения и совершенствования организационных структур управления. Они должны создавать возможности для повышения производительности управленческого труда, исключения потерь рабочего времени при подготовке, оформлении, принятии и реализации высококачественных решений по всем функциям управления.

Совершенствование организационных структур управления современных предприятий базируется на комплексном анализе совокупности политических, экономических, научно-технических, организационных и социальных предпосылок.

Тем не менее, общие принципы формирования организационных структур, а также подходы к их синтезу и совершенствованию имеют постулативный характер. Данные принципы и подходы, изложенные в теории менеджмента и организации производства, несомненно должны использоваться при определении и формировании основных структурных элементов как в производстве, так и в сфере управления.

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО РЫБОЛОВСТВА**

**Сенецкая Л. Б.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра информационных систем и прикладной математики, e-mail: nottayaur@mail.ru).

**Аннотация.** В статье представлена разработанная имитационная модель функционирования предприятия промышленного рыболовства. Модель построена на основе анализа деятельности ряда рыбодобывающих предприятий г. Мурманска. Основными активами таких предприятий являются рыбодобывающие суда. Общие закономерности эксплуатационного режима работы судна изучены на основе судна типа СМРТ.

Имитационное моделирование – это распространенная разновидность аналогового моделирования, реализуемого с помощью набора математических инструментальных средств, специальных имитирующих компьютерных программ и технологий программирования, позволяющих посредством процессов-аналогов провести целенаправленное исследование структуры и функций реального сложного процесса в памяти компьютера в режиме «имитации», выполнить оптимизацию некоторых его параметров (1).

Принципиальные возможности метода весьма велики, он позволяет при необходимости исследовать системы любой сложности и назначения с любой степенью детализации. Ограничениями являются лишь мощность используемой ЭВМ и трудоемкость подготовки сложного комплекса программ. Методы имитационного моделирования развиваются, в основном, в направлении исследования степени подобия имитационных моделей реальным системам и разработки типовых методов и приемов создания имитационных моделей.

Имитационные модели как подкласс математических моделей можно классифицировать (1):

- статические и динамические;
- детерминированные и стохастические;
- дискретные и непрерывные.

Класс задачи предъявляет определенные требования к имитационной модели. Имитационное (компьютерное) моделирование экономических процессов обычно применяется в двух случаях:

- для управления сложным бизнес-процессом, когда имитационная модель управляемого экономического объекта используется в качестве инструментального средства в контуре адаптивной системы управления, создаваемой на основе информационных (компьютерных) технологий;

- при проведении экспериментов с дискретно-непрерывными моделями сложных экономических объектов для получения и отслеживания их динамики в экстренных ситуациях, связанных с рисками, натурное моделирование которых нежелательно или невозможно.

В данной работе рассматривается использование имитационной модели во втором случае.

Можно выделить следующие этапы разработки (2).

Структурный анализ процессов является первым этапом имитационного моделирования. На этом этапе проводится формализация структуры сложного реального процесса путем декомпозиции его на подпроцессы, выполняющие определенные функции и имеющие взаимные функциональные связи. Как правило, результатом структурного анализа является графическое представление модели.

Структурный анализ особенно эффективен при моделировании экономических процессов, где, в отличие от технических, многие составляющие подпроцессы не имеют физической основы и протекают виртуально, поскольку оперируют с информацией, деньгами и логикой их обработки.

Вторым этапом имитационного моделирования является формализация функций декомпозированных подпроцессов и взаимосвязей между ними.

Графическое изображение имитационной модели, функции, выполняемые каждым подпроцессом, условия взаимодействия всех подпроцессов и особенности поведения моделируемого процесса (временная и финансовая динамика) должны быть описаны на специальном языке для последующей трансляции. Для этого в данной работе использован Visual Basic for Applications в среде Excel.

Третьим этапом является реализация модели. Обычно это трансляция и редактирование связей, верификация параметров. Верификация параметров модели выполняется в соответствии с легендой, на основании которой построена модель, с помощью специально выбранных тестовых примеров.

Четвертый этап, непосредственно проведение эксперимента в соответствии с целями исследования.

В статье представлена разработанная имитационная модель функционирования предприятий рыбопромышленного комплекса «Расчет показателей, работы предприятий, находящихся в области неустойчивого состояния».

Модель построена на основе анализа деятельности ряда рыбодобывающих предприятий г. Мурманска. Основными активами таких предприятий являются рыбодобывающие суда. Общие закономерности эксплуатационного режима работы судна изучены на основе судна типа СМРТ.

Суда типа СМРТ составляют основу российского промыслового флота на облове донных рыб в Баренцевом море. По количеству судов и затраченных промысловых усилий на них приходится более 40%, тогда как вылов не превышает 25% от общего при заметно более высокой себестоимости, чем у более современных типов судов.

Целью имитационного моделирования является изучение поведения экономической системы в нестабильном внешнем окружении при различных вариантах развития рыночной ситуации, выявление значений факторов, являющихся критическими с точки зрения эффективности работы предприятия и количественная оценка границ области неустойчивого функционирования предприятия.

В результате работы модели генерируются данные и показатели, характеризующие изменение финансово-экономического положения предприятия за период работы. В имитационной модели проводится моделирование деятельности рыбодобывающего предприятия в течение календарного года. Информация представлена с точки зрения изменения денежных потоков и с точки зрения доходов и расходов предприятия. Основными блоками выходной информации являются следующие:

- построение дискретного и кумулятивного денежного потока;
- расчет скорости и ускорения динамики кумулятивного денежного потока;
- построение фазового портрета экономической системы на основе кумулятивного денежного потока;
- расчет величины кредиторской задолженности на конец периода;
- расчет продолжительности периодов различных режимов эксплуатационной работы судна;

Процесс экономической деятельности рыбопромышленного предприятия можно декомпозировать на следующие процессы в соответствии с целями моделирования:

- расчет доходов;
- расчет затрат в соответствии режимом работы судна и объемом выловов;
- расчеты с кредиторами;

В разработанной имитационной модели расчеты всех показателей производились на основе работы одного рыболовного траулера. Тем не менее, по аналогии подобные расчеты и анализ могут быть произведены на основе работы нескольких рыбодобывающих судов.

Объем вылова определяется размером квоты, рыбопромысловой обстановкой и состоянием судов и имеет сезонную зависимость. Пик вылова приходится на март и июль, наименьшие уловы наблюдаются в декабре. Максимальная загрузка морозильной камеры- 3т в сутки. Выгрузка рыбы производится по мере заполнения морозильной камеры, размер которой составляет 270т. Расчет затрат декомпозирован на процессы в соответствии со статьями затрат и эксплуатационно-ремонтными режимами работы судна.

В имитационной модели продолжительность ремонта является случайной величиной в диапазоне от нуля до максимально допустимой продолжительности междурейсового ремонта, которая является параметром модели.

Затраты топлива определяются эксплуатационно-ремонтным режимом работы судна. Существует сезонная зависимость цен на топливо, имеет место повышение цен в декабре и феврале, что обусловлено закономерным повышением расхода топлива в зимний период и, следовательно, повышением спроса на него.

Зарплата и состав команды определяется эксплуатационно-ремонтным режимом работы судна.

Налоги рассчитываются исходя из норм действующего налогового законодательства. При этом учитываются различные особенности начисления и уплаты налогов, в частности налоговые вычеты по НДС.

Амортизационные начисления производятся по основному активу предприятия – рыбодобывающему судну. Амортизация начисляется линейным способом. Износ орудий лова определяется исходя из фактического объема добываемой рыбы-сырца и установленного норматива.

Временная нехватка ликвидных средств на предприятии для проведения текущих платежей в имитационной модели разрешается за счет использования кредитного планирования. Дисбаланс между кумулятивным денежным потоком и оттоком денежных средств в определенные временные периоды выравнивается за счет привлечения краткосрочных кредитных средств. При этом предполагается, что данный источник денежной наличности является постоянным. На практике такая ситуация встречается часто и предприятия используют краткосрочные кредиты для покрытия кассовых разрывов. Однако, существуют более удобные и эффективные инструменты краткосрочного финансирования, например, кредитная линия, овердрафт и пр.

Численный эксперимент с использованием разработанной модели был проведен в четыре этапа. На каждом этапе для количественного определения границ подобластей выполнялась аппроксимация вероятности полиномом третьей степени.

По результатам имитационного моделирования в состоянии неустойчивости предприятий промышленного рыболовства были выделены три области. Первая – «область возврата», в которой предприятие способно самостоятельно выйти из кризисной ситуации, вторая – «переходная область», это область, где предприятие имеет неоднозначные шансы на успешный выход из кризиса или завершение жизненного цикла и третья – «область необратимого банкротства», характеризуемая нецелесообразностью дальнейшего функционирования предприятия промышленного рыболовства.

**Список литературы:**

1. Емельянов, А. А. Имитационное моделирование экономических процессов – Дума- М.: Финансы и статистика, 2002.- 368с.
2. Изовайтис, В. С. Экономико-математическое моделирование производственных систем Львов – М.: Высш.шк., 1991.-192 с.



## **ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УРОВНЯ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ**

**Скотаренко О. В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail:ksen-13@mail.ru*)

In given article it is said that for maintenance of more effective realisation of all applied methods of data processing as the tool it is possible to use the program with use of a package for automation of symbolical, numerical and graphic calculations Maple.

Информационное обеспечение системы менеджмента – одна из важнейших обеспечивающих функций, качество которой является определяющим фактором обоснованности принимаемого решения и эффективности функционирования системы. Так как принятие решения зависит только лишь от руководителя предприятия, то основной целью создания программного обеспечения является помощь в принятии решений. Для этого необходимо формирование баз данных по значимым факторам внутренней и внешней среды организации. Техникой формирования баз данных является мониторинг среды, т.е. отслеживание текущей, вновь появившейся информации.

Для анализа важна динамика показателей внутренней и внешней среды, т.е. возможность исследования в течение ряда лет и выявления тенденций развития тех или иных показателей, влияющих на положение предприятия. Кроме того, желательно иметь возможность определить динамику изменения состояния предприятия под влиянием рассматриваемых факторов. Это можно сделать, рассматривая рейтинг по годам данного предприятия и выявлять тенденцию к изменению в будущем.

Определение зависимости между внутренним положением предприятия и его состоянием под воздействием влияния внешних факторов – позволяет проводить системный анализ в целях выработки стратегии предприятия, учитывающий влияние факторов внешней и внутренней среды, их динамики и тенденции изменения сводного показателя (рейтинга). Для обеспечения более эффективной реализации всех применяемых методов обработки данных в качестве инструмента можно использовать программу с использованием пакета для автоматизации символьных, численных и графических вычислений Maple.

Разработка программного обеспечения предусматривает выполнение следующих этапов [1]:

1. Постановка задачи.

Задачей программного обеспечения является разработка программы для анализа, которая предусматривает:

- построение многофакторной модели, показывающей скорость изменения основного показателя деятельности предприятия от воздействия факторов во времени;
- определение динамики изменения показателей;
- выявление зависимости между отдельными группами факторов;
- расчет коэффициентов чувствительности.

## 2. Исходные данные.

Исходными данными, включаемыми в расчет определения области устойчивости, могут быть относительные показатели оценки финансовой устойчивости предприятия: коэффициент автономии, финансовой устойчивости, финансового риска, мобильных и иммобилизационных средств, маневренности собственного капитала, платежеспособности и коэффициенты ликвидности.

Выбор исходных данных для расчета оценки финансово-экономического положения предприятия (внутренней среды) определяется индивидуально для каждого предприятия в зависимости от целей исследования и его отраслевой принадлежности.

В качестве модели для разработки программного обеспечения и алгоритма обработки исходных данных используется предложенная нами методика оценки чувствительности экономической системы, в основе которой лежит расчет коэффициентов эластичности, что предполагает построение уравнения регрессии, предполагающего оценку влияния внешних факторов на изменение основных показателей деятельности, предприятия, что является вторым защищаемым положением.

## 3. Выбор программного обеспечения.

Для обеспечения более эффективной реализации всех применяемых методов обработки данных был выбран программный пакет для автоматизации символьных, численных и графических вычислений Maple. Он может решать как простые, так и довольно сложные задачи. Функциональные возможности Maple различны, они охватывают такие разделы, как линейная алгебра, дифференциальные вычисления, геометрия, статистика и многое другое. По каждому разделу написано большое количество процедур и функций, которыми можно воспользоваться, набрав имя одной из них в командной строке Maple.

Преимущества применяемой системы по сравнению с другими:

- простота,
- адаптивность с точки зрения пользователя,
- выводит промежуточные результаты.

Maple выдает ответ в самой точной форме – символьной, более точной, чем любой из численных методов. Однако, если необходимо получить ответ в виде числа с плавающей точкой, то он будет найден в конце символьных вычислений. Таким образом, погрешность метода – это лишь погрешность округления. Решения получаются компактными [2].

Численные вычисления – альтернативный путь нахождения решения в тех случаях, когда символьный метод слишком медленно работает над данной задачей или решение в символьном виде вообще не существует. Maple поддерживает почти все существующие численные методы. Все символьные константы могут быть приближены с точностью до любого знака, так как среда Maple имеет "бесконечную точность".

Возможности среды Maple строить двух- и трехмерные изображения обеспечивает мощным орудием визуализации научных вычислений.

Функции одной и двух переменных, а также параметрические выражения могут быть представлены в графическом виде. Доступна анимация для создания эффекта движения.

#### 4. Описание программы.

Разработанная программа позволит осуществлять:

- ввод и хранение информации о значимых внешних и внутренних факторах предприятия;
- корректировать ранее введенную информацию;
- определять динамику изменения показателей;
- выявлять зависимость между отдельными группами факторов.

Для решения поставленной задачи необходимо набрать [2]:

1) > "Расчет коэффициентов основной модели и проверка ее значимости";

> "Первоначальные данные: Yt-коэффициент автономии, X1t-кредиторская задолженность, X2t-дебеторская задолженность, X3t-кредиты и займы, Yt\_1-коэффициент автономии за прошлый период";

> with(linalg):

2) определить матрицу с помощью команды Yt:=matrix

Для определения матрицы в Maple этим способом используется команда matrix(n, m, [[a11,a12,...,a1n], [a21,a22,...,a2m],..., [an1,an2,...,anm]]), где n – число строк, m – число столбцов в матрице. Эти числа задавать не обязательно, а достаточно перечислить элементы матрицы построчно в квадратных скобках через запятую.

#### 5. Получаемые результаты.

В результате использования программного пакета Maple для автоматизации символьных, численных и графических вычислений на выходе в качестве результатов получены [3]:

- коэффициенты многофакторной модели, показывающей скорость изменения основного показателя деятельности предприятия от воздействия факторов во времени;
- результаты проверки значимости выбранной модели для каждого предприятия;
- результаты расчета временных лагов для каждого фактора внешней среды;

- зависимость между отдельными факторами;
- значения коэффициентов чувствительности предприятия в результате влияния факторов внешней среды прямого действия;
- значения силы влияния факторов на коэффициент чувствительности;
- пороговые значения коэффициента чувствительности.

### **Список литературы:**

1. Романов, А. И. Компьютеризация финансово-экономического анализа коммерческой деятельности предприятий, корпораций, фирм / А. Н. Романов, И. Я. Лукасевич, Г. А. Титоренко. – М. : Интерпракс, 2005. – 298 с.
2. Прохоров, Г. В. Пакет символьных вычислений MAPLE V / Г. В. Прохоров, Леденев В. А., Колбеев В. В. – М. : Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2004. – 198 с.
3. Скотаренко, О. В. Расчет коэффициентов чувствительности предприятия с учетом факторов внешней среды / О. В. Скотаренко, А. И. Кибиткин // Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ №2008613491 – Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам. – 23.07.2008 г.

## УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО РЫБОЛОВСТВА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

**Смирнова К. А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учёта и управления экономическими системами, e-mail: Smirnovakal@mail.ru)

Предприятие является сложной системой и, как любая сложная система, отличается многообразием своей структуры, различием природы своих элементов. Кроме того, предприятие – это динамическая система, характеризующаяся регулярным повторением циклов и процессов производства. Эта динамичность обеспечивает возможность и необходимость воздействия на систему с целью решения задач, стоящих перед предприятием или его подразделением.

Для предприятий, функционирующих в условиях возрастающей неопределенности и динамичности внешнего окружения, одним из главных факторов обеспечения конкурентоспособности становится их устойчивое развитие.

Состояние предприятия как экономической системы может быть представлено следующими областями (рис. 1).

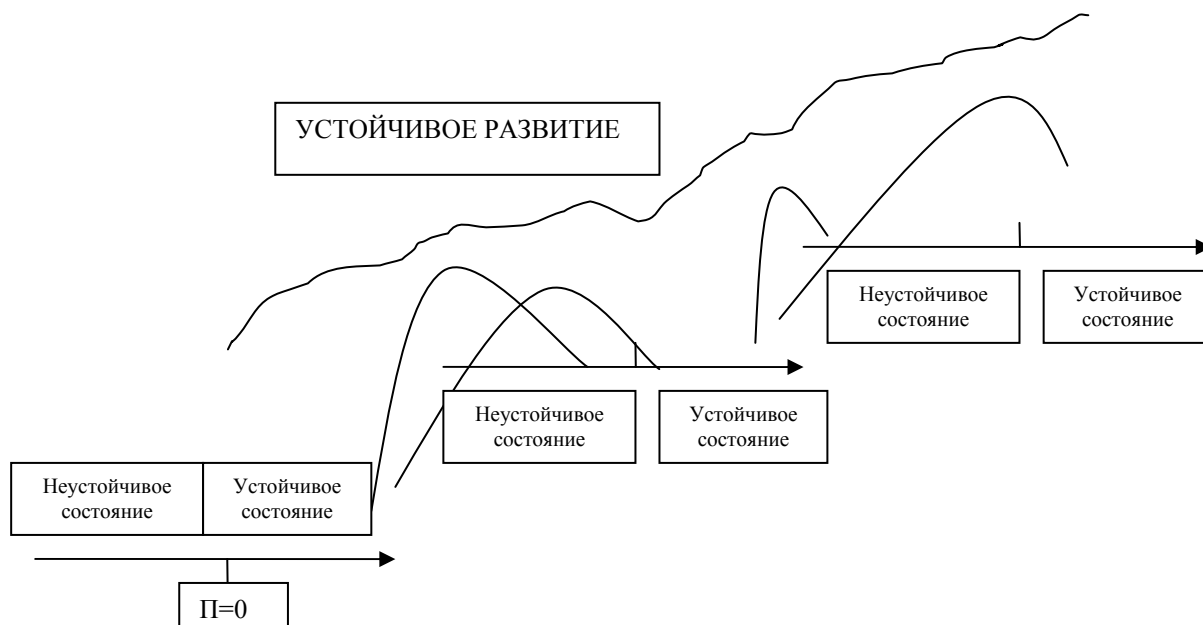


Рисунок 1. Области устойчивого состояния экономической системы

Первая область, область неустойчивого состояния. С экономической точки зрения предприятие, находящееся в ней является убыточным, не способным генерировать положительный денежный поток. Для такого предприятия снижается вероятность перемещения во вторую область – область устойчивости – в силу повышения стоимости привлекаемых ресурсов. Вторая область, наоборот, характеризуется устойчивым поведением

экономической системы. Область устойчивого состояния определяется некоторыми граничными значениями параметров-координат. Это могут быть простые (прибыль, затраты, выручка) или интегральные показатели (рентабельность, надежность, эффективность и т.д.), определяющие состояние экономической системы.

Процесс изменения параметров экономической системы при нахождении её в пределах какой-то конкретной области будем называть *движением*. Например, при движении предприятия в области неустойчивости, оно генерирует отрицательный денежный поток, то есть является убыточным. Однако, благодаря свойству управляемости и при положительном влиянии факторов внешней среды предприятие имеет возможность перейти в новое состояние – состояние устойчивости. Такой переход будем называть *развитием* предприятия. При развитии предприятия происходят количественные изменения его параметров. Устойчивое состояние соблюдается, когда прибыль равна нулю, и это является наименьшим состоянием устойчивости. Устойчивость системы будет увеличиваться при движении внутри второй области. При этом наблюдается аккумулярование свободных денежных средств, которые не будут использоваться в обороте, а будут направляться на наращивание потенциала предприятия необходимого для перехода предприятия в новое качественное состояние (приобретение новых мощностей, переход на расширенное производство). Такой переход назовём *устойчивым развитием*. Скорость перемещения экономической системы из одного состояния в другое будет определяться двумя параметрами: долей фонда накопления при каждом обороте и периодом времени, в котором, осуществляется производственный цикл.

Устойчивое развитие – процесс изменений, в котором эксплуатация ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал предприятия.

Суть устойчивого развития состоит в том, чтобы в длительном периоде времени обеспечивались высокие показатели социального, экономического, технического состояния предприятия.

Динамичное развитие любой системы, в том числе экономической, невозможно без учета факторов неопределенности, влияющих на данную систему. Степень рисков, которые влияют на хозяйственно-экономическую деятельность, зависит от масштаба предприятия и от состояния устойчивости, в котором предприятие находится в данный момент. Например, малое предприятие является самым чувствительным к воздействию факторов неопределенности внешней среды. То есть для малого предприятия вероятность перейти из устойчивого в неустойчивое состояние выше, чем для предприятий среднего и крупного бизнеса. А самостоятельный переход к устойчивому развитию вообще не возможен без государственной поддержки.

С помощью построенной имитационной модели (1) рассмотрим влияние факторов внешней среды на вероятность перехода предприятия промышленного рыболовства из устойчивого в неустойчивое состояние. Переходом системы из устойчивого в неустойчивое состояние будем считать наступление убытка на конец моделируемого периода.

Рассмотрение работы предприятия в динамике позволяет установить так называемую область риска, граница которой является кривая изменения вероятности в зависимости от возраста судна.

Одним из факторов неопределенности, непосредственно влияющий на экономическую деятельность рыбодобывающего предприятия – это изменение цен на топливо. Финансовое состояние рыбной отрасли ухудшается вследствие подорожания топлива, а ведь затраты на него достигают 70-80 % в смете рейса.

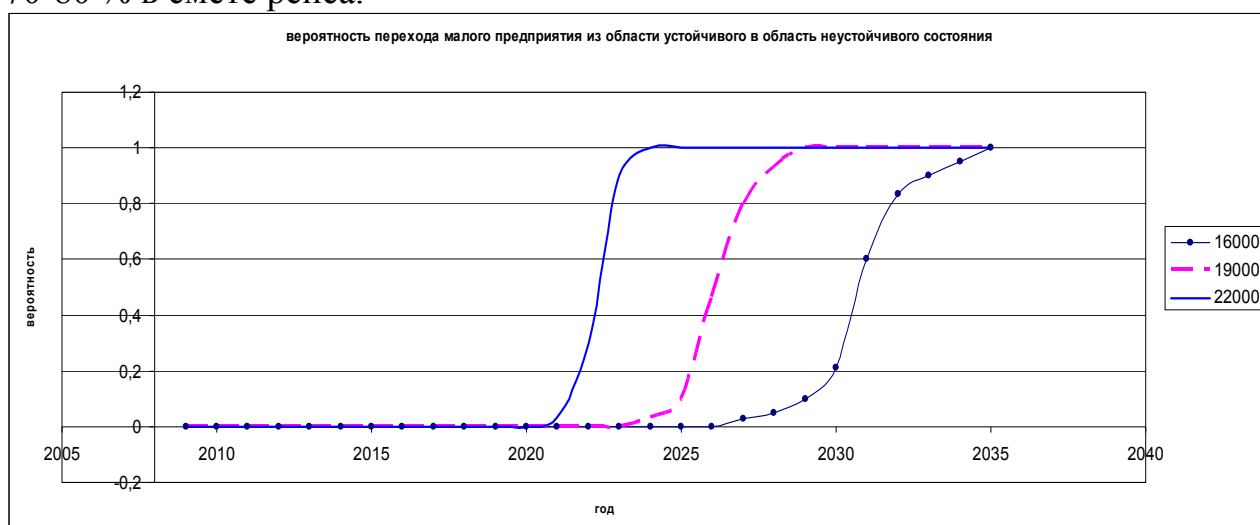


Рисунок 2. Вероятность перехода малого предприятия из области устойчивого в область неустойчивого состояния.

На рис.2 представлено несколько кривых вероятностей перехода системы из устойчивого в неустойчивое состояние (при постоянных цене на рыбопродукцию 68000 руб. за тонну и среднесуточном вылове 15 тонн). Средняя цена топлива сегодня составляет 18500-19000 руб. за тонну. Такой цене соответствует вторая кривая. При цене 19000 руб. за тонну предприятие попадает в зону риска к 15-му году эксплуатации основного средства – судна ( $p \gg 0,1$ ), а переход из устойчивого в неустойчивое состояние к 18-му году становится фактически достоверным событием.

Если цена на топливо будет снижена примерно на 15%, что составит 16000 руб. за тонну, то на 21-22 году эксплуатации судна предприятие все еще будет находиться в зоне допустимого риска ( $p < 0,1$ ).

Сопоставив кривые вероятности перехода предприятия в неустойчивое состояние при различных ценах на топливо, можно сделать вывод, что чем выше цены на топливные ресурсы, тем скорость изменения вероятности перехода из устойчивого в неустойчивое состояние выше. Чем ниже значение топливного фактора, тем большим временем располагает руководство предприятия для принятия эффективных стратегических решений по управлению в той или иной ситуации.

Цены на рыбопродукцию растут медленнее, чем цены на топливо. К тому же в России цены на рыбу-сырец не регулируются. Государство также не контролирует услуги посреднических организаций по продаже рыбопродукции, что приводит к значительному росту розничных цен.

Средняя закупочная цена на треску сегодня составляет примерно 68000 руб. за тонну продукции. При такой цене на рыбу предприятие почти достоверно начнет генерировать убыток уже на 17 году эксплуатации основного средства (при средней цене на ГСМ 19000 руб. за тонну и седнесуточном вылове 15 тонн). Однако если цена на готовую продукцию будет повышена на 10-11%, то на 20-21 году предприятие будет ещё находиться в зоне допустимого риска и при таком ценовом факторе вероятность перехода предприятия в область неустойчивости очень мала. При более высокой прибыли предприятие имеет возможность направлять больше средств на ремонтные работы и замену устаревшего судового оборудования, что продлевает срок службы основного средства. К тому же при наличии свободных денежных средств, рыбодобывающее предприятие может модернизировать суда, что позволит снизить издержки производства и тем самым увеличить прибыль в будущем.

Как отмечалось выше, экономическая система может находиться в одном из состояний: неустойчивом, устойчивом и инвестиционном. Однако, переход из устойчивого состояния в неустойчивое не является одномоментным, то есть между областями устойчивости и неустойчивости существует ещё одна область, которую назовём переходной областью. При нахождении предприятия в переходной области его прибыль (отрицательная или положительная) достаточно близка к нулю и шансы экономической системы попасть в неустойчивое или устойчивое состояние приблизительно одинаковы. Попадание предприятия в переходную область может наступить при несистематическом отрицательном влиянии факторов как внешней, так и внутренней среды, или, когда факторы, действующие на систему отрицательным образом, взаимоусиливаются. Например, среднесуточный вылов в рейсе оказался ниже прогнозируемого из-за неблагоприятных погодных условий, или из-за простоя судна вследствие непредвиденных ремонтных работ. Прибыль предприятия в таком случае оказалась гораздо ниже прогнозируемой, и не смогла покрыть все затраты. Или, например, покупатели продукции по каким-то причинам не смогли в срок заплатить за продукцию и у предприятия образовалась дебиторская задолженность, не позволяющая осуществить в полной мере расходы, связанные с отправкой судна в следующий рейс.

При перемещении системы к левому краю переходной области хаотические процессы, приводящие впоследствии систему к разрушению, будут нарастать. Переходная область – это та область, в которой при принятии определенных решений, направленных на увеличение доходной части, предприятие имеет высокие шансы на переход в устойчивое состояние.



Чем длиннее временной отрезок переходной области, тем большим количеством времени располагает руководство предприятия для принятия управленческих решений по выходу из критической ситуации.

При попадании предприятия в переходную область можно из неё выйти, не меняя структуры предприятия и проходящих на нем процессов, путем оптимизации промысловых процессов и ремонтных работ, повышения топливной экономичности и т.д. В отдельных случаях (например, при наличии дебиторской задолженности) имеется смысл прибегнуть к краткосрочному кредитованию.

Огромное значение в смягчении воздействия факторов внешней среды на деятельность предприятий имеет стабилизационный фонд. Его рекомендуется использовать для предприятий, имеющих единовременное большое вложение финансовых средств в осуществление последующего оборота производственного цикла. Расчет стабилизационного фонда производится индивидуально для каждого предприятия, используются опытно-статистические данные или экономические оценки экспертов, и зависит от различных факторов: длительности производственного цикла, удельного веса собственного и заемного капитала, масштаба объемов финансовых потоков, денежных средств.

#### **Список литературы:**

1. Смирнова К.А. Расчет показателей работы предприятий, функционирующих в условиях неопределенности и риска / К.А. Смирнова, А.И. Кибиткин// свидетельство об официальной регистрации программы для ЭВМ №2010611010.-Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам: – 2010.

## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО РЫБОЛОВСТВА

**Трипольский Е. Н.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита, e-mail: svoistil@teletoria.ru*)

**Аннотация.** Economic sustainable development of enterprises of the industrial fishing can be realized by using management tools. Efficiency and possibility of use different management tools on industry companies depends on the scale of the company and its stage of development. In this article considered important conclusions about economic sustainable development and management tools.

Для предприятий промышленного рыболовства вопрос эффективного управления имеет первостепенное значение, так как они занимают важное место в продовольственном комплексе страны, являясь одним из поставщиков ценных, незаменимых продуктов питания. Во всем мире оно рассматривается как важнейший компонент обеспечения продовольственной безопасности государства и Россия, в этом плане, не является исключением. Потребность в решении сложной и многогранной проблемы экономического обеспечения устойчивого развития на отечественных предприятиях промышленного рыболовства определяет актуальность и практическую значимость исследуемой темы.

В современной науке большую актуальность приобрело изучение проблемы устойчивости различных систем. Обеспечение устойчивого развития заключается в постоянном обеспечении целевой функции системы и создании условий не только для простого воспроизводства, но и, самое главное, расширенного воспроизводства, согласно которому функционирование экономической системы будет продолжительным. Таким образом, при устойчивом развитии в качестве целевой функции будет такое понятие как устойчивость состояния в долгосрочном временном периоде. Где под устойчивостью понимается способность хозяйственной системы реализовывать собственную целевую функцию. В долгосрочном периоде реализовывать целевую функцию возможно только лишь на основе расширенного воспроизводства, необходимым элементом которого является получение прибыли, т.к. в настоящее время роль государства незначительна, потому что оно не оказывает прямой поддержки предприятиям промышленного рыболовства, то использование такого показателя, как рентабельность собственного капитала является, на наш взгляд, в настоящих условиях рациональным. Таким образом, рентабельность собственного капитала является основным условием устойчивого состояния.

Использование современных управленческих инструментов является важным направлением обеспечения устойчивого развития организации, так как развитие любой экономической системы основано на использова-

нии инструментов управления. Не существует однозначного мнения исследователей по поводу определения понятий «инструменты управления». Это обусловлено как различными взглядами на сам процесс управления, так и языковыми и культурными факторами (1).

На наш взгляд, для определения эффективности использования инструментов управления целевая функция их воздействия на устойчивость предприятия определяется как прирост рентабельности собственного капитала. В этом случае рентабельность собственного капитала рассчитывается по формуле 1:

$$R_{ck} = a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n, \text{ (формула 1)}$$

где  $a_i$  – коэффициенты-критерии устойчивости предприятия, которые определяются для каждого предприятия индивидуально, зависят от его состояния и специфики финансово-хозяйственной деятельности и неизменны в краткосрочной перспективе;  $x_j$  – факторы, оказывающие влияние на рентабельность собственного капитала.

Изменение рентабельности собственного капитала может быть рассчитано по формуле 2:

$$\Delta R_{ck} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k a_i \Delta x_{ij}, \text{ (формула 2)}$$

где  $n$  – количество факторов, влияющих на рентабельность собственного капитала;  $k$  – количество применяемых инструментов менеджмента;  $\Delta x_{ij}$  – изменение фактора  $i$  в результате использования инструмента  $j$ .

Исходя из механизма воздействия инструментов управления, было отмечено, что некоторые из них являются более масштабными и могут включать в себя другие. Например, стратегическое планирование всегда начинается с определения миссии и видения, т.е. целиком и полностью включает в себя данный инструмент (2).

Таким образом, современным инструментам управления присуща однонаправленность использования, однако механизм воздействия определенных инструментов предполагает взаимосвязанное использование, на основании чего их можно объединить в группы, используя критерий взаимовключаемости и направленность на устойчивость деятельности предприятия. Стоит отметить значительно более низкую эффективность инструментов группы маркетинга на предприятиях промышленного рыболовства так как они малоэффективны без возможности увеличения объема производства. А на предприятиях рыбной промышленности объем производства ограничен не только производственными мощностями, но и квотами и общим допустимым объемом вылова. Так же можно отметить стремление всех предприятий отрасли к использованию реинжиниринга и модернизации основных производственных фондов, однако это могут себе позволить только крупные предприятия и предприятия находящиеся в устойчивом состоянии. Поскольку основными статьями затрат предприятий

промышленного рыболовства являются затраты на топливо, зарплату и транспортировку, то все оптимизирующие инструменты должны быть направлены на данную группу затрат.

С целью изучения эффективности применения инструментов управления на предприятиях промышленного рыболовства была использована имитационная модель. Данная модель построена на основе анализа деятельности ряда предприятий промышленного рыболовства. Определяющими факторами влияния на рентабельность собственного капитала в рамках данной модели являются: вероятности отклонения цены, вероятность отклонения вылова, продолжительность ремонта, общая себестоимость. А отклонение рентабельности собственного капитала в результате применения инструмента управления можно определить по формуле, представленной ранее.

В зависимости от экономического состояния, предприятия были разделены нами на устойчивые, переходные и не устойчивые. Так же, все предприятия были разбиты на 3 группы в зависимости от их «масштаба». При разбивке данных предприятий мы использовали Федеральный Закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (3).

Моделирование последовательного использования инструментов управления для каждого из возможных состояний предприятия показало, что в устойчивом и переходном состояниях предприятиям доступен больший спектр инструментов управления по сравнению с неустойчивым, это связано с наличием у предприятия ликвидных денежных средств. Если экономическое состояние не устойчивое, то предприятие может применять только наименее затратные инструменты. Так же на возможность применения инструментов управления оказывает влияние масштаб предприятия – чем предприятие крупнее – тем больше инструментов оно может использовать за счет более высокой выручки от реализации и широкой клиентской базы.

При совместном использовании инструменты управления будут оказывать влияния не только на основные факторы базовой модели, но и на воздействие других инструментов на данные факторы.

Для определения возможного синергетического эффекта от совокупного применения инструментов управления, а так же их наиболее эффективной последовательности применения была построена нейронная модель, представляющая собой пошаговый перебор всех возможных комбинаций матрицы комплексного применения 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 силе, и все произведения суммируются, определяя уровень активации нейрона (4).

Моделирование совокупного применения инструментов управления для каждого из возможных состояний предприятия показало, что на малых предприятиях в устойчивом состоянии наиболее эффективна следующая последовательность применения групп инструментов управления: всеобщее управление знаниями, стратегическое планирование, офшоринг, аутсорсинг, управление качеством, интеграция цепочки поставок, реинжиниринг бизнес процессов. Она дает прирост рентабельности собственного капитала 13,6%, а синергетический эффект при данной последовательности составляет 6,4 % прироста рентабельности собственного капитала. На других рассматриваемых предприятиях эта последовательность и ее эффективность будет иной.

Таким образом, совокупное применение инструментов управления имеет синергетический эффект, выраженный в изменении рентабельности собственного капитала за счет их взаимного влияния, а эффективность данного воздействия зависит от последовательности применения этих инструментов.

### **Список литературы**

1. Darrel K. Rigby. Management tools and trends 2007: An Executive's Guide. Bain & Company booklet. Boston, 2007. URL: [www.bain.com](http://www.bain.com), свободный (дата обращения: 12.12.2008).

2. Нежданов Д. Стратегическое планирование дает колоссальный эффект (Электронный ресурс) // Капитал. 2007. № 27,14 марта. URL: <http://www.kapital-ural.ru/?setnumid=83> (дата обращения: 25.12.2009).

3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон от 24 июля 2007 г № 209 ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Трипольский Е.Н., Кибиткин А.И. Программная система расчета эффективности воздействия инструментов управления на устойчивость предприятий промышленного рыболовства // свидетельство об официальной регистрации программы для ЭВМ №2010611093. – Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам, 2010. – 15 с.

## УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ И СОЦИАЛЬНО-КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА

**Тропникова Н. Л.** (г. Мурманск, филиал ФГОУПВО «Северо-Западная Академия государственной службы», кафедра менеджмента, e-mail: vittte@bk.ru)

**Аннотация.** In clause the problem of a parity business-strategy of the enterprise and it socially-personnel selection rises. Presence of serious break between business-strategy and socially-personnel selection Russian enterprises is noted.. Examples of management by development of the enterprises of average business of fish branch of Murmansk area on the basis of социально-personnel selection Are resulted.

Современное кризисное состояние мировой экономики формирует дополнительные стимулы для развития систем управления предприятиями.

Несмотря на всю сложность управления текущей деятельностью предприятия, управление его развитием является, несомненно, более трудной задачей. В экономической литературе развитие предприятия чаще всего определяют как процесс изменения, перехода предприятия из одного состояния в другое, более совершенное. (2) Обычно отмечают три варианта реализации процесса «развитие»:

- за счет экстенсивного накопления потенциала предприятия;
- под влиянием развития инновационных процессов, то есть за счет процессов обновления;
- в результате изменения организации элементов в системе предприятия и создания новой системы связей, новой структуры и целостности. Но, в конечном счете, развитие никогда не обеспечивается использованием одного из перечисленных выше вариантов, происходит обязательное их сочетание. Анализ практики показывает, что управление развитием может происходить в разнообразных ситуациях и иметь разные формы осуществления. Поэтому нормальное функционирование предприятий предполагает поиск и разработку каждым из них собственных вариантов развития, а вместе с ними – и соответствующих методов и инструментов управления. Целостность и системность управления развитием предприятия придают его основные составляющие: стратегическое планирование, процедуры выбора и реализации приоритетов финансовой политики компании, механизма обеспечения инвестиционного и инновационного процесса, включая обеспечение развития организационного, технологического, научно-технического и кадрового потенциала.

Сложившаяся сегодня экономическая ситуация заставляет многие компании в срочном порядке реформировать методы управления бизнесом, применяя все более эффективные инструменты управления развитием

предприятия. Одним из таких инструментов и является принцип соотношения общей стратегии предприятия и его социально-кадровой политики, так как определение параметров оптимального соотношения бизнес-стратегии и ее социально-кадровой политики, действительно, позволяет достигать максимальной эффективности обоих параметров.

Анализ литературы позволяет сделать вывод о наличии двух взаимодополняющих подходов к принципу соотношения стратегии и социально-кадровой политики фирмы: «стратегического соответствия» (strategic fit) и «стратегического растяжения» (strategic stretch).

Идея стратегического соответствия была выдвинута в начале 1980-х годов представителями Мичиганской школы. Смысл «стратегического соответствия» – «естественное» соотношение отдельных параметров стратегии фирмы (целей, конкурентной позиции, интенсивности продуктовых инноваций) и элементов социально-кадровой политики (типа организационного климата, системы мотивации и контроля, параметров внутрифирменных коммуникаций и т.д.). Наиболее четко варианты возможных соответствий были продемонстрированы в работе Р. Шулера и С. Джексона.(3)

Но, уже в начале 1990-х годов «прямолинейность» модели стратегического соответствия стала вызывать серьезную критику. Еще в 1993 году Г. Хамел и К. Прахалад отметили, что несоответствие между ресурсами и амбициями (целями) ведет не только к инновациям в продуктах и услугах, но и к поиску более экономных методов организации основных функций. Подход «стратегического соответствия» был дополнен идеей «стратегического растяжения», и принят Г. Хамелом и К. Прахаладом как основная теоретическая парадигма.(7)

Положение о соответствии развития предприятия и социально-кадровой политики широко рассматривается в российской учебной и деловой литературе, заявляется на сайтах ведущих российских корпораций (ОАО «Кольская ГМК, ОАО «Мурманское морское пароходство» и т.д.). Услуги по «приведению бизнес-стратегии фирмы в соответствие с кадровой политикой» (и наоборот) предлагаются рядом консалтинговых компаний. Одновременно, растет внимание к параметрам социальной ответственности бизнеса, проводимой предприятиями социальной политике, взаимоотношениям с социальной средой. Так, крупные российские предприятия используют на добровольной основе системы публичной отчетности GRI, AA1000, "Глобальный договор". С содержательной стороны опубликованная нефинансовая отчетность в основном посвящена политике управления персоналом (частота использования информации об этом – 85%), благотворительности и спонсорству (64%), природоохранной деятельности – 21%. ( 4 )

Однако, несмотря на то, что принцип соотношения общей стратегии предприятия и его социально-кадровой политики – аксиома современного менеджмента, в российской научной литературе отсутствуют развернутые исследования реального соотношения бизнес-стратегий и социально-

кадровой политики. При этом, следует особо отметить, что абсолютное большинство исследований рассматривают данную проблему порознь. Сегодня имеется достаточно как методологических подходов, так и эмпирических исследований в отношении анализа стратегий предприятий. Соответственно, существуют замечательные работы, описывающие кадровую политику, и отдельно работы, посвященные социальной политике предприятий. Даже в тех работах, где ставится задача провести синтез данных направлений, описание все равно распадается на организацию кадровой работы и социальной политики.

Вот почему особого внимания заслуживают результаты исследования группы ученых ГУВШЭ под руководством И.Б. Гуркова, выявившие наличие серьезного разрыва между бизнес-стратегией и социально-кадровой политикой российских предприятий. Как показало исследование, предприятия, различающиеся по уровню инновационности в управлении развитием, почти не отличаются в вариантах построения социально-кадровой политики. (1) Учитывая, что ситуация «стратегического соответствия» не достигается автоматически, а является результатом целенаправленных действий менеджмента, можно предположить, что менеджмент российских предприятий игнорирует данные действия.

В этих условиях представляет интерес любой опыт управления развитием предприятий на основе социально-кадровой политики, тем более, если он относится далеко не к крупным предприятиям.

Так, в Мурманской области подобный опыт накапливается на предприятиях среднего бизнеса в рыбной отрасли.

По данным Росстата рыбохозяйственный комплекс Мурманской области в 2009 году по основным показателям продемонстрировал уверенный рост. Объем производства в 2009 году по сравнению с 2008 годом увеличился на 5,8 процента. Улов рыбы и добыча других морепродуктов увеличились на 8,4 процента. ( 6 )

В общем вылове Мурманской области 43% составляет доля добычи рыбы и морепродуктов предприятиями малого и среднего бизнеса, объединившихся в 90-е годы в некоммерческую организацию «Союз рыбопромышленников Севера». Численность работников на 57 предприятиях СРПС составляет 5000 человек. На балансе предприятий 90 рыболовных судов для ведения океанического промысла, 9 маломерных судов для ведения прибрежного промысла и 11 транспортных судов. (5)

Например, для ЗАО НПП «Вега» управление развитием предприятия в настоящее время характеризуется высокой степенью освоения новых технологий: три судна типа СТР переоборудованы под ярусный промысел и по своему оснащению даже превосходят аналогичные суда норвежских компаний. Предприятие смогло освоить ярусный промысел не только в Баренцевом море, но и в открытой части океана. Тральщики в морозильном варианте СТР «Нерей» и «Тор» также оборудованы по последнему слову



техники. Никто не может повторить успех этих тральщиков на промысле камбалы в Баренцевом море. Современная поисковая аппаратура установлена и на ТСМ «Персей 4». В компании сумели добиться и сохранить в условиях экономического кризиса подлинно неформальные отношения к работе путем серьезных инвестиций и высокого уровня текущих затрат на персонал и социальные программы. Личный состав судов, работники аппарата предприятия знают свои планы на будущее, уверены в них и считают за честь работать на судах этой компании.

Управление развитием предприятий на основе социально-кадровой политики присутствует в менеджменте и таких компаний, как ООО «Робинзон», ООО «Айсберг-Норд», ООО «Компания «Андромеда» и других. Развитие этих предприятий ассоциируем с менеджментом роста (позитивное развитие), где под «ростом» понимается появление у предприятий новых качеств, которых у них не было, но которые позволят им работать в настоящее время и в будущем.

Можно представить, что данные варианты соответствия стратегии и социально-кадровой политики являются способами реакции на ситуацию во внешней и внутренней среде предприятий, в том числе – на затяжной кризис рыбной отрасли. К тому же, следует заметить, что для развития предприятий рыбного комплекса, как сложной системы, имеющей высокий уровень интеграции не только в отечественную, но и в мировую экономику, а также тесную связь с природной средой, характерна очень высокая неопределенность. Поэтому для эффективного управления развитием этих предприятий необходим учет самых различных рисков, в том числе и в социально-кадровой политике. Как известно, последние 20 лет наблюдается тенденция увеличения среднего возраста персонала на предприятиях рыбного комплекса. Ощущается нехватка командного состава промысловых и вспомогательных судов, а также технологов и других специалистов. Таким образом, активный поиск предприятий, достигающих управления развитием предприятий на основе социально-кадровой политики, изучение и, главное, пропаганда (не побоимся данного слова) их опыта могут способствовать активизации усилий в данном направлении и других предприятий.

### **Список литературы:**

1. Гурков И.Б., Зеленова О.И. Мутовин А.А. Социально-кадровая политика российских предприятий// Мир России. 2007. Т. XVI. № 4. С. 3-18.
2. Гончарук В.А. Развитие предприятия.-М: Дело, 2005
3. Классики менеджмента – СПб.: Питер, 2006
4. Селютина А. Социально ответственная деловая практика: роль в системе управления персоналом// Кадровик. Кадровый менеджмент- 2009. № 2. С.15-20

5. Союз рыбопромышленников Севера.- М: Изд-во ИЦ Рыбные Ресурсы, 2007
6. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.murmanskstat.gks.ru>
7. Хамел Г. Прахалад К. Конкурируя за будущее.- М:Изд-во: Олимп-Бизнес, 2007

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

## **ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

**Андреев В. В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами.*  
*e-mail: www.AndreevVV@kolagmk.ru*)

**Аннотация.** Для создания благоприятного инвестиционного климата необходимы серьезные и широкомасштабные институциональные преобразования. А прежде, актуальным является решение проблем реализации инвестиционных проектов реконструкции и технического перевооружения производства, что обусловит привлечение инвестиционных ресурсов. В статье рассматриваются основные источники инвестиционных ресурсов на металлургических предприятиях.

### **Введение**

Технологический уровень металлургических производств в России низок в сравнении с промышленно развитыми странами. Средний износ активной части (машин и оборудования) в металлургической промышленности достиг 50-60%. Только 30% применяемых технологических схем соответствуют современному мировому уровню, а 28% являются устаревшими и не имеют резервов для модернизации. Недостаточно высокий технологический уровень производств обуславливает значительное отставание по ряду основных технико-экономических показателей российской металлургии от металлургии развитых стран (США, ЕС, Японии): средняя энергоемкость производства алюминия выше на 20÷30%; количество отходов при выпуске проката выше в 2 раза; средняя производительность труда ниже в 2,5÷3 раза; суммарное удельное негативное воздействие на окружающую среду выше в 2 раза. [4]

В этих условиях основным направлением развития металлургии является широкое и ускоренное внедрение инноваций на основе активизации инвестиционной деятельности на всех производственных переделах.

### **1. Основные формы финансирования инвестиционных проектов**

Большие объемы финансирования инвестиционных проектов металлургических предприятий влекут за собой сложность в их реализации – это привлечение нескольких источников инвестиционных ресурсов для реализации одного инвестиционного проекта. Здесь могут присутствовать как прямые инвестиции, так и кредитные ресурсы. [2]

*Основными формами финансирования инвестиционных проектов в отечественной и мировой практике считаются:*

- собственное инвестирование за счет прибыли, амортизационных

отчислений;

- заемное инвестирование в виде займов российских, иностранных и международных банков и других организаций, также за счет выпуска долговых ценных бумаг (корпоративных облигаций, еврооблигаций и американские депозитарные расписки);
- акционерное инвестирование за счет вкладов учредителей и стратегических инвесторов;
- централизованное инвестирование за счет средств государственного бюджета;
- лизинг за счет вкладов лизингодателей.

Сравнительный анализ различных форм финансирования показывает, что для каждого предприятия наилучшим будет являться какой-либо определенный вариант инвестиций исходя из специфики работы, его внутренней структуры.

## 2. Особенности привлечения инвестиционных ресурсов

Как показывает практика инвестиционная деятельность за счет использования *собственных средств* крайне затруднена. Дальнейшее ее развитие возможно только за счет использования иных источников. Наиболее реальными источниками инвестиционных ресурсов являются облигационные займы. В то же время одной из самых перспективных форм займов для металлургов аналитики сегодня видят рынок *корпоративных облигаций*. Доходность по ним снижается, делая этот инструмент более дешевым для заемщиков. [3]

К *еврооблигациям* металлурги подходят более осторожно. Выпуск облигаций требует не только большой подготовительной работы, сопряженной с определенными затратами, но и времени, в течение которого должна сформироваться кредитная история предприятия, что позволит привлекать долгосрочные займы. Кроме того, выпуск обусловлен обязательствами эмитента поддерживать определенное соотношение собственного и заемного капитала, ограничение выпуска прочих долговых обязательств в течение оговоренного периода времени.

Однако, корпоративные и еврооблигации являются перспективными источниками инвестиций для металлургических предприятий России. Представители западных инвесторов проявляют осторожность в конкретных шагах, консультанты объясняли все еще невысокой прозрачностью компаний. Которая достигается, когда компания развивает более сложную систему раскрытия информации, включающую качественные годовые отчеты, содержащие финансовую и нефинансовую информацию, ежеквартальную отчетность, регулярный выпуск пресс-релизов и другое".

*Государственное финансирование* обычно осуществляется в виде льготного (в большинстве случаев) кредитования. Всего существует четыре основных вида финансирования в рамках государственных программ федерального и муниципального уровней, осуществляющих поддержку предпринимательства:

- Прямое (целевое) кредитование – выделение государством ссуды непосредственно предприятию с условием возвратности этих денег. В этом случае государство, как и коммерческий банк, устанавливает процентные ставки, срок и механизм возврата.
- Гранты и дотации – субсидии на конкретный проект обычно выделяются безвозмездно.
- Долевое участие – государство через делегированные органы выступает долевым вкладчиком в проект, остальная часть вклада осуществляется обычно коммерческими структурами.
- Гарантии по кредитам – в этом случае предприятие получает кредит от коммерческой структуры, а правительство через аффилированные организации (министерства, специально созданные фонды) выступает гарантом предприятия и выплачивает сумму кредита коммерческой структуре в случае невозврата.[1]

В настоящее время рассчитывать на государственную поддержку в России не приходится. Это связано, прежде всего, с бюджетным кризисом государства. В целом схема выделения средств бюджета на возвратной основе и предоставления государственных гарантий является потенциально эффективной. Она основана на строгом отборе приоритетных проектов и предприятий, которые могут рассчитывать на получение централизованных средств или сравнительно дешевых централизованных кредитов (разумеется, при достаточных доходах федерального бюджета).

**Целевые (стратегические) инвестиции** представляют собой вложения в уставный капитал хозяйствующего субъекта с целью извлечения дохода и получения прав на участие в управлении предприятием. Продавая часть своих акций инвестору, тем самым предприятие продает ему часть своей собственности. Таким образом, теряется полный контроль собственника над предприятием. Даже если у предприятия останется большая часть собственности, оно будет нести определенные обязательства перед инвесторами. При этом инвестор может влиять на основные направления политики предприятия, поднимать любые вопросы, касающиеся управления на предприятии, выплаты дивидендов и т.д. В любом случае, приобретая определенный пакет акций, инвестор требует для себя место в совете директоров предприятия.

Несколько этапов передела собственности в металлургии показали, что досегоднешнего дня акции приобретались путями, не обеспечивающими притока инвестиций на предприятия. На первом этапе это были приватизационные чеки. На втором этапе – процедуры банкротства с введением внешнего управления, когда вопросы владения контрольным пакетом акций решались часто силовым путем. На сегодняшний день дополнительная эмиссия акций чаще используется как инструмент смены собственника, а не способ привлечения инвестиционных ресурсов. Кроме того, низкая капитализация российских предприятий вообще и, в частности металлургической отрасли, не позволяет в

настоящее время сделать операции с акциями действительно эффективными с точки зрения привлечения инвестиций.[2]

### **Заключение**

При рассмотрении инвестиционных ресурсов, необходимо учитывать различные приоритеты инвестора и кредитора. Для инвестора определяющим фактором является реализация стратегических целей предприятия, для кредитора – прибыльность и возвратность денежных средств.

Перечисленные факты требуют разработки специальной методов формирования инвестиционных ресурсов для металлургических предприятий на основе инвестиционной привлекательности проектов. Кроме того, направления инвестиционной политики предприятий (причем не только металлургических) зависит, прежде всего, от имущественного и финансового потенциалов хозяйствующего объекта, результатов его деятельности в истекшем отчетном периоде, возможностей развития объекта на перспективу.

### **Список литературы**

1. Бессонов В., Ивантер А., Криночкин И. Рост на почве инвестиций. // Эксперт Оборудование 2005г. № 8.
2. Глазунов В. Н. Инвестиционная политика предприятия // Финансы, 2006 г, №12.
3. Костецкий Н. Ф., Восстановление собственных источников инвестиций предприятий // Финансы, 2005, №12.
4. Промышленные горизонты России // №18 (149)-2007

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ**

**Бороухин Д. С.** (г. Мурманск. МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: borouhinds@mstu.edu.ru)

**Аннотация** (In the article peculiarities calculating of cost on electro-energetic enterprises of fuel-energetic complex are considered)

Ключевым моментом при осуществлении предприятиями электроэнергетики ТЭК финансово-хозяйственной деятельности является калькуляция затрат на производство, передачу и сбыт электрической и тепловой энергии. Эти затраты являются основой для формирования тарифов на электрическую и тепловую энергию для различных категорий потребителей. В то же время существуют особенности формирования затрат на предприятиях отрасли электроэнергетики.

Себестоимость электрической и тепловой энергии – важнейший экономический показатель работы энергопредприятий, представляет собой совокупность затрат в денежном выражении овеществленного и живого труда в процессе производства на электростанциях, передачи и распределения энергии в сетях.

Особенностью методики калькулирования себестоимости в энергетике, отличной от методики калькулирования в других отраслях промышленности, является калькулирование полной себестоимости энергии на условиях франко-потребитель. Такое калькулирование обеспечивает полный учет всех расходов на производство и передачу энергии до потребителя и служит одним из критериев для рационального размещения как энергетических мощностей, так и крупных потребителей электроэнергии.

В отличие от других отраслей в электроэнергетике рассчитывается себестоимость единицы не произведенной, а отпущенной продукции (электроэнергии или тепла), для электростанций – с шин станции, для АО-энерго – полезно отпущенной потребителям.

Производство электрической и тепловой энергии предполагает соединение факторов производства: труда, капитала, природных ресурсов, приобретение которых требует от электрических станций единовременных и текущих затрат. Классификация затрат по тому или иному признаку или по совокупности признаков лежит в основе учета и анализа производственных затрат.

Отличительной чертой себестоимости энергии является наличие расходов по содержанию резерва мощности на электростанциях и в сетях в целях обеспечения бесперебойности энергоснабжения потребителей, а также наличие расходов, вызванных ограничением объема производства электроэнергии на отдельных электростанциях диспетчерским графиком энергосистемы.



Резерв мощности не распределяется равномерно между электростанциями системы, а концентрируется на отдельных электростанциях в зависимости от их типа (конденсационные, ТЭЦ, гидроэлектростанции), технического уровня и надежности работы, а также структуры топливного баланса.

Калькуляция себестоимости энергии характеризует величину плановой и отчетной себестоимости энергии по технологическим стадиям производства и статьям затрат по абсолютной величине и на единицу продукции.

Объектом калькуляции энергии является:

- для электростанций – себестоимость производства электрической и тепловой энергии;
  - для электрических и тепловых сетей – себестоимость передачи и распределения энергии;
  - для энергоуправления (энергосбыта) – себестоимость полезно отпущенной потребителям электрической и тепловой энергии.
- Калькуляционной единицей является:
- на электростанциях – произведенная себестоимость 1 кВтч, отпущенного с шин электростанции, и 1 Гкал, отпущенной с коллекторов электростанции;
  - в АО-энерго – полная себестоимость 1 кВтч и 1 Гкал, полезно отпущенных потребителям (с учетом потерь).
  - в электрических и тепловых сетях себестоимость передачи и распределения 1 кВтч и 1 Гкал не определяются.

Затраты на производство включаются в себестоимость энергии и ее передачи и распределения того отчетного месяца, к которому они относятся, независимо от времени оплаты (например, земельный налог, который платят в бюджет 3–4 раза в год, в то время как начисление и отнесение на себестоимость должно происходить ежемесячно).

В целях упрощения калькулирования себестоимости электрической и тепловой энергии разрешается распределять затраты между электрической и тепловой энергией пропорционально расходу условного топлива. Данный пункт относится к косвенным затратам.

В плановую себестоимость энергии и ее передачи и распределения не включаются непроизводительные расходы: естественная убыль, списание расхода товарно-материальных ценностей в пределах норм естественной убыли и другие непроизводительные расходы; эти расходы включаются только в фактическую себестоимость с целью выявления и сравнительного анализа непроизводительных расходов.

По степени однородности затраты можно разделить на элементные (то есть однородные) и комплексные, объединяющие качественно различные элементы. К элементным затратам относятся, например, затраты на топливо, на основную оплату труда производственных рабочих. К ком-

плексным затратам относятся цеховые расходы, которые включают в себя элементные затраты на вспомогательные материалы, заработную плату, энергию и пр.

По влиянию объема выпуска продукции затраты можно разделить на условно-постоянные и условно-переменные. Условно-постоянными расходами на энергопредприятии являются такие, которые почти не зависят от объема производимой продукции (к ним можно отнести затраты, связанные с оплатой труда персонала, амортизационные отчисления). Условно-переменные затраты – это затраты, которые в основном прямо пропорциональны объему продукции (выработке энергии), к ним относятся затраты на топливо, плата за воду и т.д. Для удобства анализа учет фактических постоянных и фактических переменных затрат следует вести отдельно.

По роли в процессе производства все затраты электростанции можно разделить на производственные и непроизводственные. Непроизводственные затраты не учитываются в себестоимости продукции.

По характеру производства выделяют основные и накладные затраты. Затраты, которые непосредственно связаны с процессом производства продукции, относятся к основным (затраты на сырье, материалы, топливо, заработную плату производственного персонала и т.п.). Расходы по вспомогательному производству относятся к накладным. И те и другие учитываются в себестоимости продукции.

По способу отнесения затрат на единицу продукции затраты на производство делятся на прямые и косвенные. К прямым относятся такие, которые могут быть непосредственно отнесены на калькулируемую единицу продукции. К косвенным затратам относятся такие затраты, которые являются общими для нескольких видов продукции. Так, например, амортизация электрогенератора будет полностью относиться на себестоимость электроэнергии, а вот амортизация парогенератора должна списываться на затраты по производству как электроэнергии, так и теплоэнергии. Распределение затрат между видами продукции ведется в соответствии с принятыми в энергосистемах методиками. В системе «Мосэнерго» учетной политикой принято разносить все косвенные затраты по производству электроэнергии и теплоэнергии пропорционально физическому расходу топлива, используемого при производстве данного вида продукции.

Для расчета себестоимости продукции на электрических станциях или АО-энерго бухгалтерией и плановым отделом (на основе первичной документации, оформленной в установленном порядке) формируются два документа: смета затрат и калькуляция себестоимости.

Сметы составляются в целом по энергопредприятию ежемесячно и с нарастающим итогом.

Структура сметы затрат характеризует удельный вес каждого элемента в суммарных затратах на производство и реализацию продукции энергопредприятия.

Методика калькулирования себестоимости позволяет разграничивать составляющие себестоимости не только по их экономическому содержанию, но и по направлению затрат, устанавливать фактический уровень затрат по каждой стадии производства и отдельным статьям калькуляции, а в сопоставлении с плановыми заданиями – выявлять отклонения, предотвращать перерасходы и устранять причины их образования.

Целью калькулирования является экономически обоснованный расчет себестоимости всего объема производимой продукции и единицы продукции, сопоставление фактической себестоимости в целом и по отдельным статьям расходов с плановыми показателями для контроля за выполнением установленных заданий, выявление причин и условий ее изменения и их влияние на результаты деятельности энергопредприятия.

От того, насколько грамотно и эффективно организован на предприятиях электроэнергетики процесс планирования, калькуляции и учета их затрат, зависит положительный результат финансово-хозяйственной деятельности данных предприятий.

#### **Список литературы:**

1. Кибиткин, А. И. Устойчивость сложных экономических систем в условиях рынка / А. И. Кибиткин. – Апатиты : Изд-во Кольского научного центра РАН, 2000. – 197 с.
2. Кибиткин, А. И. Развитие производственных комплексов как сложных экономических систем / А. И. Кибиткин, Т. Н. Труничева. – СПб : ОЦЭиМ, 2005. – 96 с.
3. Финансы отраслей и предприятий регионов : учеб. для вузов / Л. И. Сергеев, А. Г. Мнацаканян, Д. Л. Сергеев. – Калининград : Янтарный сказ, 2000. – 348 с. – (Проблемы регионального развития)

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБЕЗЛИЧЕННЫХ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ СЧЕТОВ

Гаврилова И. И. (г. Мурманск, МОСБ № 8627, e-mail: [irundiya71@mail.ru](mailto:irundiya71@mail.ru))

Investments in precious metals – it is not a return to the days of the Gold Rush. To make such investments tells time. They are particularly relevant in times of crisis, when the eternal value – the dollar and oil – more are not. How efficiently these investments shall consider in this paper.

В последнее время наметилась мировая тенденция по усилению роли драгоценных металлов как относительно надежного средства накопления, рост их производства и потребления внутри страны, постепенная либерализация внутреннего рынка позволяют прогнозировать усиление интереса к данному направлению финансовой деятельности, как со стороны российского банковского сектора, так и со стороны государства.

Мировые рынки драгоценных металлов, в первую очередь золота, являются одним из самых интересных объектов для инвестирования. Только за первый квартал 2009 года, на фоне кризисных явлений в мировой экономике, котировки золота на международном рынке драгоценных металлов неоднократно обновляли свои рекордные значения.

Рынок драгоценных металлов и в России начал формироваться в 90-х годах.

Непрофессиональными участниками рынка золота могут быть любые граждане и организации, а профессиональными его участниками обычно являются коммерческие банки, которые организуют данный рынок и предоставляют разнообразные посреднические услуги всем остальным участникам рынка. Деятельность банков на рынке драгоценных металлов и драгоценных камней приобретает все большую активность.

В последние месяцы 2008 и в начале 2009 г. банки зафиксировали резкий рост спроса на операции с драгоценными металлами со стороны розничных клиентов. Клиенты банков все более активно приобретают драгоценные металлы в сберегательных целях, а также в расчете на получение дохода вследствие роста их цены (табл.1).

Банки в этих условиях формируют продуктивное предложение, состоящее из нескольких продуктов. Так, Сбербанк России, являясь одним из основных участников российского и международного рынков драгоценных металлов, предлагает на розничном рынке драгоценных металлов такие услуги как:

- ведение обезличенных металлических счетов в золоте, серебре, платине и палладии;
- открытие и ведение обезличенных металлических счетов;

- продажа и покупка драгоценных металлов в обезличенном виде (с использованием обезличенных металлических счетов), стандартных и мерных слитков из золота, серебра, палладия, изготовленных аффинажными предприятиями и соответствующих российским государственным и международным стандартам;
- продажа и покупка памятных и инвестиционных монет из драгоценных металлов и др.

Популярностью среди клиентов банков стали пользоваться обезличенные металлические счета (ОМС), которые представляют собой аналог обычного рублевого счета клиента, только на нем учитываются не рубли, а обезличенные драгоценные металлы (в граммах), но без указания конкретных индивидуальных признаков мерных слитков (количество слитков, проба, производитель, серийный номер и др.). Металлический счет можно открывать в таких драгоценных металлах, как золото или серебро, платина или палладий.

Рост рынка ОМС говорит о том, что в условиях кризиса физические и юридические лица, пытаясь сохранить свои денежные средства, надеются не только на две главные мировые валюты, но и на то, что, по идее, должно их обеспечивать, – золото. По оценкам экспертов, порядка 88 – 90% ОМС – "золотые", т.е. привязаны к котировкам золота, остальные 10 – 12% – это серебро, платина, палладий.

Открытие металлического счета физическому лицу осуществляется на основании подписания договора с банком на открытие и ведение такого счета, затем денежные средства обмениваются на "безналичный" драгоценный металл и зачисляются на счет в граммах. После этого клиенту выдается его экземпляр договора. В отдельных банках, таких как Сбербанк России, выдается еще и сберегательная книжка, в которой отражено количество драгметалла в граммах. Доход владельцев ОМС формируется за счет роста стоимости драгоценных металлов на мировых рынках.

Хранение сбережений в виде драгоценных металлов на обезличенных металлических счетах имеет ряд преимуществ, к которым относятся и отсутствие НДС при приобретении "безналичного" драгоценного металла, и возможность пополнения или частичного снижения остатка на счете "до востребования"; отсутствие проблем с хранением, сертификацией и транспортировкой физического металла; упрощенная процедура купли-продажи "обезличенного" драгметалла.

Но есть и ряд недостатков, которые снижают привлекательность данного инструмента для клиентов: хранение денежных средств на обезличенных металлических счетах не подпадает под действие Федерального закона от 23.12.2003 N 177-ФЗ "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации". Следовательно, при наступлении страхового случая (банкротство банка или отзыв лицензии в связи с нарушениями законодательства) Агентство по страхованию вкладов не произведет

страховых возмещений по вкладам вкладчиков, хранящих свои средства на обезличенных металлических счетах. При снятии со счета драгметалла в физической форме, то есть в слитках, в стоимость слитка войдет НДС, даже если клиент производил зачисление драгметалла на обезличенный металлический счет путем передачи (продажи) банку слитков драгметалла в физической форме. Таким образом, клиент теряет сумму НДС дважды.

При закрытии обезличенного металлического счета клиент может получить свои сбережения или через реализацию "безналичного" драгметалла по курсу банка и получения средств в рублях, или через снятие драгметалла в виде мерных слитков в физической форме (из хранилища банка) с уплатой НДС (18% от стоимости металла).

В настоящее время количество обезличенных металлических счетов (в золоте, серебре, платине и палладии), открытых гражданами в Северо-Западном банке, превысило 15,4 тысяч.

Что касается целесообразности вложений средств на обезличенные металлические счета, то очевидно, что спрос на ОМС вызван нестабильным поведением (а частично и необоснованностью роста американской валюты) доллара и евро. Вложения в золото сегодня представляются наиболее выгодными, поскольку котировки золота на Лондонской бирже идут в долларах США и цена золота растет.

Но рынок золота достаточно узок и не застрахован от коллапса. По мнению многих специалистов, если кто-то из крупных инвесторов изменит свою стратегию и захочет вывести с этого рынка свои средства из золота в другие активы, то золото как товар ожидает резкое снижение цены, а владельцев счетов ОМС, соответственно, – снижение доходов или даже убытки. Единственно правильный выход для клиентов – диверсифицировать свои вложения (евро, доллар, золото, облигации, вклады и пр.).

Табл. 1

№	Драгметалл	Варианты выгодной покупки Клиентом		Варианты выгодной продажи Клиентом		Доходность вложения в драгметаллы, % годовых	
		Дата покупки	Курс продажи Банка, руб/гр	Дата продажи	Курс покупки Банка, руб/гр		
	Золото	1.09г.	13.0 6	85 10	30 24	97 11	296,0%
		2.09г.	16.0 70	10 98	.01.09г. .02.09г.	4 30	256,0%
		8.09г.	27.0 0	98 99	08 30	9 10	28,0%
		0.09г.	27.1 1	99 85	.11.09г.	70 98	85,6%
	<i>С начала года</i>	<i>1.09г.</i>	<i>09.0</i> <i>0</i>	<i>85</i>	<i>31</i> <i>.12.09г.</i>	<i>98</i> <i>4</i>	<i>16,2%</i>
	Серебр	1.09г.	13.0 ,4	11	20 .02.09г.	16 ,0	387,6%

		22.0	13	29	14	50,0%
		4.09г.	,8	.05.09г.	,5	
		04.0	14	03	15	104,3%
		5.09г.	,0	.06.09г.	,2	
		10.0	13	12	14	83,1%
		7.09г.	,58	.08.09г.	,6	
		27.0	14	08	15	208%
		8.09г.	,9	.09.09г.	,92	
		04.1	15	30	16	39,6%
		1.09г.	,95	.11.09г.	,40	
	<b>С</b>	<b>09.0</b>	<b>10</b>	<b>31</b>	<b>15</b>	<b>40,7%</b>
	<b>начала года</b>	<b>1.09г.</b>	<b>,95</b>	<b>.12.09г.</b>	<b>,3</b>	
		13.0	10	30	10	99,9%
		1.09г.	10	.01.09г.	57	
		26.0	10	18	12	272,0%
		1.09г.	50	.02.09г.	30	
		18.0	12	15	12	71,7%
		3.09г.	18	.04.09г.	85	
		28.0	11	05	12	192,5%
		5.09г.	85	.06.09г.	35	
		09.0	11	13	12	72,6%
		7.09г.	78	.08.09г.	60	
		28.1	12	30	13	31,3%
		0.09г.	74	.11.09г.	10	
	<b>С</b>	<b>09.0</b>	<b>90</b>	<b>31</b>	<b>13</b>	<b>47,6%</b>
	<b>начала года</b>	<b>1.09г.</b>	<b>6</b>	<b>.12.09г.</b>	<b>27</b>	
		13.0	20	18	24	228,1%
		1.09г.	0	.02.09г.	5	
		25.0	23	09	24	51,8%
		3.09г.	5	.04.09г.	0	
		13.0	26	26	27	37,2%
		7.09г.	0	.08.09г.	5	
		04.1	29	30	32	54,3%
		0.09г.	5	.11.09г.	0	
	<b>С</b>	<b>09.0</b>	<b>19</b>	<b>31</b>	<b>35</b>	<b>90,1%</b>
	<b>начала года</b>	<b>1.09г.</b>	<b>0</b>	<b>.12.09г.</b>	<b>7</b>	

Самые благоприятные периоды вложения средств в обозначенные металлические счета, открытые в Северо-Западном банке Сбербанка России (январь-декабрь 2009г).

### Список литературы

1. Федеральный закон от 26 марта 1998 г. N 41-ФЗ "О драгоценных металлах и драгоценных камнях" (с изм. и доп. от 31 марта 1999 г., 10 января 2002 г., 10 января 2003 г., 2 ноября 2004 г., 9 мая, 18 июля 2005 г. 24.07.2007г) // СПС «Гарант».

2. Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. N 177-ФЗ "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации" (с изменениями от 20 августа, 29 декабря 2004 г., 20 октября 2005 г., 27 июля 2006 г., 13 марта 2007 г., 13 октября, 22 декабря 2008 г.) // СПС «Гарант».

3. Полесова, И.В. Операции с драгметаллами и обезличенными металлическими счетами в условиях кризиса / И. В. Полесова // Банковский ритейл. – 2009. – № 2.

4. Зинковский, М.А. Правовая природа договора вклада драгоценных металлов / М. А. Зинковский // Банковское право. – 2009. – № 2.
5. Сапунов, А. Не прячьте ваши денежки по банкам и углам / А. Сапунов // Консультант. – 2009. – № 5.
6. Долотов, С.А. Золотое дно рынка обезличенных металлических счетов / С. А. Долотов // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2009. – № 2.



## **МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС КАК ИНДИКАТОР ПРОТИВОРЕЧИЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ**

**Гапоненкова Н. Б.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: nbgap@rambler.ru*)

Глобальный кризис ставит много вопросов о том, в каком направлении идет сегодня человечество и глобальная экономика. Первый и главный вопрос – какова природа кризиса, его глубинная суть? Без получения ответа на этот вопрос невозможно спланировать адекватные антикризисные действия, которые смогут вывести мировое сообщество на путь эффективного развития, а так же помочь нам избегать повторения подобных кризисов в будущем.

Источником кризиса, его первопричиной, многие экономисты называют противоречия и проблемы, которые сложились в банковской и денежной системах. А именно, в том, что выпуск денег имеет долговой характер и в настоящее время деньги в большей степени обслуживают не товарный оборот (Товар-Деньги-Товар), а спекулятивный оборот, основанный на эмиссии ценных бумаг (Деньги – Ценные Бумаги – Деньги), что в определенной степени и порождает кризисные явления в экономике.

Почему это возможно?

В экономике львиная доля всех денег возникает как банковский кредит. Деньги в настоящем – это чьи-то долги. И новые деньги появляются каждый раз, когда кто-то берет ссуду в банке. Первоначально правительства ограничивали выпуск денег посредством частичного резерва, в настоящем этого ограничения не существует. Поэтому банки могут создавать столько денег, сколько мы можем взять в долг. Такова наша денежная система, если бы не было долгов, то не было бы и денег. Для того, чтобы существовали деньги мы все должны зависеть от банковского кредита.

В тоже время банки создают только основную часть долга, они не создают деньги для выплаты процентов. А откуда в этом случае могут возникнуть проценты, которые надо платить по ссуде? Как правило, из нового банковского кредита. Чем больше кредитов выдается в экономике, тем больше вероятность, что должник найдет средства, чтобы вернуть долг. Процентных денег не существует, следовательно, все долги выплатить невозможно. Поэтому банки создают все больше и больше кредитных денег. Возникает замкнутый круг. Так процент постоянно раскручивает растущую пирамиду долгов и только отсрочка между созданием денег как долга и платежом по нему предотвращает крах системы от нехватки денег. Может ли это продолжаться вечно?

В настоящее время глобальный кризис выявил проблемы, связанные с банковским кредитом, инвестициями, нехваткой денег, ростом долгов среди всех субъектов экономики, включая и государство.

В связи с этим мировое сообщество вырабатывает антикризисные программы, связанные с традиционными инструментами денежно-кредитной политики правительств.

В феврале 2010г. МВФ выпустил доклад «Переосмысление макроэкономической политики», который представляет собой смену век макроэкономического регулирования и предлагает пересмотреть основы экономической политики с учетом уроков кризиса. Первичными целями макроэкономической политики остается ценовая стабильность, а вопрос заключается в инструментах их достижения. Фонд призывает пересмотреть традиционные инструменты регулирования (денежно-кредитная политика).

Примером негативного результата следования традиционным инструментам макроэкономической политики является в настоящее время экономика Великобритании.

Британия следует базовым предписаниям последователей Д. М. Кейнса гораздо строже, чем любое другое государство с развитой экономикой. Она исправно понижает ставки, одержимо печатает деньги, увеличивает госрасходы.

Результаты оказались плачевными. Экономика повалена на обе лопатки, безработица растет, фунт падает, а рынки облигаций утягивают страну за компанию с Грецией и Португалией в категорию "неизбежное банкротство". За последние полтора года дефицит бюджета уже превысил отметку 12% от ВВП, сравнявшись с Грецией. Однако в то время как греки отчаянно сокращают расходы – британцы их увеличивают. Доходность по британскому госдолгу теперь превышает доходность по испанским или итальянским облигациям – верный признак того, что инвесторы утрачивают веру в способность правительства расплатиться по своим счетам.

Правительство считает что, если не поддержать экономику искусственно надутым спросом, она снова скатится в рецессию. А если этот подход не срабатывает, значит надо просто увеличить дозу лекарства, то бишь – стимулов.

Фактически Британия заполучила все возможные нежелательные результаты: застойную экономику, немощный бюджет и растущие цены.

Поучительный пример Британии в 2010 г. является важным уроком, который демонстрирует всем: страна не может проложить себе выход из рецессии за счет расходов. И она не может посредством все новых и новых заимствований исправить проблемы, в корне которых как раз и лежит слишком большой долг. (1)

МВФ, понимая неспособность исправить положение с помощью инструментов денежной и банковской систем, корректирует свою экономическую политику, о чем и свидетельствует вышеуказанный доклад. Однако одним из постулатов этого же доклада является необходимость масштабных вливаний ликвидности в экономику. МВФ уверен, что и в спокойные времена денежные власти должны иметь право заливать морем денег не только банки, но и других финансовых посредников, с помощью кредито-

вания. (2) Другими словами, с помощью того же долга, который давит многие государства.

Круг замыкается: государство берет кредит, который увеличивает госдолг и делает государство банкротом.

Проблема крутится возле долга, который порожден кредитными деньгами. Значит, коренная проблема состоит в порочности современной банковской системы, которая производит деньги из ничего. Нужна другая концепция денег.

Проблемы, выявленные глобальным кризисом, вызваны природой самой системы, никакие поправки и корректировки ее не решат. Необходимо менять систему.

Настало время, чтобы задать правительству, которое поощряет создание долговых денег, следующие вопросы:

1. Почему правительства берут в долг у банков под проценты, если они могут создавать свои собственные деньги притом без процентов?

2. Зачем создавать деньги как чьи-то долги, почему нельзя создать деньги, которые постоянно находятся в обороте и их не надо брать в долг только для того, чтобы они существовали?

3. Как можно денежную систему, основанную на постоянном росте, использовать для создания стабильной экономики? Не логично ли, что постоянный рост и стабильность взаимно исключаются?

4. Что делать с существующей системой, основанной на постоянном росте?

Ответить на эти вопросы не представляется возможным, но приблизительно альтернативная система может быть описана следующим образом. Чтобы создать экономику, основанную на стабильной денежной системе без процентов, деньги должно создавать и тратить правительство, желательно на создание долгосрочной инфраструктуры. Это позволит осуществлять гораздо более эффективное развитие, за счет концентрации усилий на ключевых направлениях. Развитая энергетическая, информационная, транспортная инфраструктура является базисом экономического развития, будучи своего рода ресурсом, только более высокого уровня, чем нефть или газ. Она дорого стоит и относительно долго окупается, но обладает весьма высоким мультипликативным эффектом, позволяя свободно развиваться эксплуатирующим её экономическим агентам.

При этом деньги будут создаваться не как долги, а как ценность, а именно, ценность того во что они вложены. Без конкуренции со стороны созданных банками долговых денег, правительство могло бы эффективно контролировать потребность государства в деньгах.

Стабильной экономике нужно столько денег, чтобы поддерживать себя и избежать краха.

В какой-то мере, это соответствует плановой государственной экономике.

Экономика СССР показала успешность именно в том, что является решением общенациональных экономических задач государственного масштаба, которые требуют консолидации очень значительных ресурсов и производственных сил для своего решения. В первую очередь, плановая экономика показала свою успешность в деле форсированного создания промышленной, оборонной и социальной инфраструктуры. Благодаря этой успешности и тому огромному национальному богатству, которое было создано в советское время в виде инфраструктуры, бесплатных системы образования, медицины, комплекса ЖКХ и оборонно-промышленного комплекса, Россия и существует до сих пор. Надо честно признать, что практически никакого нового национального богатства, сопоставимого с тем, что появилось в советское время, не было создано в России за последние 20 лет.

Альтернативой существующей системе может быть синтез достоинств плановой и рыночной экономик в рамках одной более совершенной системы. Вопрос, на который следует искать ответ, заключается в том, как использовать преимущества каждого из подходов для устранения недостатков другого. (3)

Недостатки рыночной экономики очевидны. Они заключаются в том, что современная экономика не содержит в себе институционального механизма регуляции процесса перераспределения доходов населения, которые должны поддерживать массовый спрос, в сферу частных инвестиций. Что периодически порождает кризисы, которые являются процессами спонтанной коррекции возникающего экономического дисбаланса между конечным спросом и накоплением и финансовых активов/пассивов. Кризисы обостряют дефицит потребления, устраняют в шоковом режиме упомянутые дисбалансы и перезапускают экономику снова, и хотя шок может быть смягчен государственным регулированием, как это происходит сегодня в США, избежать его не удастся, и все попытки создать стабильную экономику оказались несостоятельными.

А недостатки плановой экономики заключаются в том, что государство, монополизировав инвестиционный процесс и потребление ресурсов всего общества, превращается в государство-суперконцерн, в котором бюрократия начинает играть роль менеджмента, и начинает руководствоваться все той же логикой – логикой минимизации издержек. Государство-суперконцерн, прекрасно решающее общенациональные инфраструктурные задачи, оказывается несостоятельным в том, из чего складывается вся жизнь, которая, как известно, складывается из мелочей. Оно способно покорять космос, но оказывается не в состоянии наладить производство одежды, туалетной бумаги и тому подобных предметов быта, способных удовлетворить все разнообразие человеческих вкусов и потребностей – то, в чем успешен капиталист.

Все, что нужно для осуществления такого синтеза – это создать в современной экономике институциональные механизмы перераспределения инвестиций в долгосрочную государственную инфраструктуру!

Основная задача состоит в том, чтобы нащупать баланс между кредитованием в собственных интересах и инвестициями в интересах всего общества. Т.е. по сути, между свободой распоряжения капиталом и социалистическим планом развития. Одним из путей решения данной проблемы, может являться реализация системы стимулов к инвестиционной деятельности, когда государство берет на себя разработку генеральных путей развития, а владельцы капитала являются непосредственными исполнителями данных проектов. Инструментами стимуляции должны выступать налоговые льготы или наказания. Например, кредитуя приоритетные сектора экономики, банки получают налоговые послабления. А если хочется играть на колебаниях курсов валют или цен на нефть, пожалуйста, сколько угодно. Только налог на такие спекулятивные операции, в этом случае, должен быть выше в разы.

Проблему экспоненциального роста долгов поможет решить механизм совместных предприятий, создаваемых тройкой основных экономических игроков – государства, кредитных учреждений и промышленных компаний.

Интерес предприятий, понятен – освоить средства, выполняя эти проекты. Интерес государства – снизить кредитную нагрузку, создать рабочие места, обеспечить общество необходимой инфраструктурой.

Таким образом, альтернативная система должна быть нацелена на результат социально-ориентированного государства, со стабильной экономикой, в которой отсутствуют механизмы кризисов, подобных тому, свидетелями которого мы все сегодня являемся.

### **Список литературы:**

1. Мэтью Линн, Британия стелет смертное ложе для кейнсианской экономики// режим доступа: <http://elitetrader.ru>
2. С. Моисеев, Россия вместе с МВФ должна переосмыслить экономическую политику// режим доступа: <http://www.wfin.kz/node/7524>
3. Д. Липовой, Д. Голубовский, Социал-капитализм – будущее мировой экономики// режим доступа: <http://www.finansy.ru/publ/>

## **НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ ДЛЯ ТОВАРИЩЕСТВ СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЬЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТРАСЛИ ЖКХ**

**Герашенко Д. А.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: venzin@rambler.ru*)

This article is devoted to application of new tax regime for associations of housing owners (АНО). It also describes method of counting taxable base and tax privilege. Author is giving explanation why this new mechanism helps to improve the efficiency of АНО and whole system of housing services.

Отрасль ЖКХ включает в себя разнородную по своему составу совокупность хозяйствующих элементов. Эта разнородность характеризуется системой целей, формируемой этими субъектами в хозяйственном процессе, а как следствие – и источниками прибылей представителей данного рынка.

Если потери субъектами экономических или неэкономических выгод в той или иной области их процесса деятельности на рынке носят системный, повторяющийся характер, можно утверждать, что в данной сфере нарушено естественное положение дел.

Можно смело утверждать, что комплексным инструментом, стимулирующим экономическим рычагом на рынке ЖК услуг, безусловно, является налоговое регулирование. Акцентированная фискальная политика всегда есть инструмент повышения или понижения экономической активности разных субъектов экономики.

Если говорить о рынке ЖК услуг, то в таком регулировании, в первую очередь, нуждаются товарищества собственников жилья.

Управление домом можно свести к улучшению качества общей собственности и сдаче в аренду общедолевого имущества дома. Ясно, что первый вид деятельности не предполагает получения каких-либо финансовых благ, а направлен лишь на поддержание комфортных условий проживания. Реализация второго вида деятельности позволяет товариществу формировать «фонд прибыли», направления расходования которого можно обозначить так: инвестирование в ремонт, развитие придомовых и внутридомовых территорий.

Совершенно ясно, что снижение налога или полное снятие налогового бремени с тех частей прибыли товарищества, которые направлены на улучшение комфорта проживания и поддержание жилого фонда в хорошем состоянии, будет стимулировать ТСЖ к большему расходованию свободных средств именно на эти цели.

Однако нельзя просто ограничиваться изменением налогооблагаемой базы. Необходимо создать систему, использующую информационные технологии и банковские операционные системы, которая могла бы фиксировать и отслеживать все операции с денежными средствами, проводимые товариществами. Таким образом, можно обеспечить контроль над расходованием прибыли ТСЖ.

Кратко данную систему можно описать следующим образом.

Каждое ТСЖ должно иметь расчетный счет в обслуживающем его банке. На этот расчетный счет должны поступать средства от экономической деятельности ТСЖ. С точки зрения необходимости стимулирования товарищества к использованию собственных финансовых средств на текущий и капитальный ремонт жилья режим налогообложения для ТСЖ будет иметь следующие особенности.

В первую очередь, начисление налога на прибыль, полученную товариществом в течение данного года, необходимо производить в конце данного года. Таким образом, в течение отчетного года товарищество будет иметь больше свободных средств для инвестирования их в ремонт.

Далее применим следующий механизм исчисления налоговой льготы и налогооблагаемой базы:

1. в конце отчетного года определяется прибыль товарищества, полученная от экономической деятельности в течение отчетного года. Расчет производится согласно Формуле (1):

$$\Sigma Pr \text{ отч} = Y \text{ отч} - C \text{ отч},$$

где  $\Sigma Pr \text{ отч}$  – аккумулированная сумма прибылей товарищества, полученных в отчетном году,  $Y \text{ отч}$  – доходы товарищества в отчетном году,  $C \text{ отч}$  – расходы товарищества в отчетном году. (1)

2. аккумулируются финансовые средства, потраченные товариществом на оплату ремонтных услуг в отчетном году. Расчет должен производиться согласно Формуле (2):

$$\Sigma RC \text{ отч} = RC1 + RC2 + RC3 + \dots + RCn,$$

где  $\Sigma RC \text{ отч}$  – аккумулированная сумма расходов на ремонтные работы, проведенные в отчетном году,  $RCn$  ( $n = 1, 2, 3, \dots$ ) – стоимость ремонтных работ по смете, выполненных при  $n$ -ом ремонте (2)

3. определяется доля прибыли отчетного года в общей сумме средств на расчетном счете товарищества. Этот этап расчетов иллюстрирует Формула (3):

$$\% \Sigma Pr \text{ отч} = \frac{\Sigma Pr \text{ отч}}{OAcc},$$

где  $\% \Sigma Pr \text{ отч}$  – доля суммы прибылей отчетного года в общей сумме средств на расчетном счете,  $OAcc$  – общая сумма средств на расчетном счете (3)

4. рассчитывается доля прибыли отчетного года, потраченная на проведение текущего и капитального ремонта в отчетном году, исходя из доли прибыли отчетного года в общей сумме средств на расчетном счете. Данная операция отражена в Формуле (4):

$$\% Pr \text{ in } RC = \Sigma RC \text{ отч} * \% \Sigma Pr \text{ отч},$$

где  $\% Pr \text{ in } RC$  – доля прибыли отчетного года, потраченная на проведение текущего и капитального ремонта в отчетном году (4)

5. производится корректировка налогооблагаемой базы для расчета налога на прибыль отчетного года. Формула (5):

$$\Sigma TB \text{ отч} = \Sigma Pr \text{ отч} - \% Pr \text{ in } RC,$$

где  $\Sigma TB \text{ отч}$  – налогооблагаемая база для расчета налога на прибыль отчетного года после корректировки на сумму прибыли отчетного года, потраченной на оплату ремонтных работ в отчетном году (5)

Экономический смысл данной схемы заключается, по сути, в двойном вычитании расходов, произведенных в отчетном году, и доходов того же года. Однако стоит заметить, что повторно вычитается лишь часть расходов отчетного периода (эта часть, как видно из приведенной выше схемы расчетов, соответствует соотношению прибыли отчетного года и суммы средств на расчетном счете в начале отчетного года). К тому же, такие налоговые льготы распространяются только на определенный вид расходов, производимых товариществом, а не на всю сумму расходов, понесенных в отчетном периоде.

Таким образом, формируется налоговая льгота для товарищества собственников жилья. При этом совершенно очевидно, что размер этой льготы прямо пропорционально зависит от активности ТСЖ в области поддержания жилого имущества в полном порядке. В этой особенности – очевидное преимущество данного подхода к налогообложению жилищных товариществ.

Еще более важен вопрос о возможности законодательных изменений в части налогообложения прибыли ТСЖ. Для определения таких возможностей необходимо охарактеризовать данный вид налога с точки зрения законодательства.

Согласно статье 13 Налогового кодекса Российской Федерации, налог на прибыль организаций относится к федеральным налогам и сборам. Следовательно, органом, в компетенцию которого входит принятие решений об изменении сроков уплаты федеральных налогов и сборов, является федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов. Это видно из статьи 63 данного Кодекса.

Отнесение законом налога на прибыль к юрисдикции федеральных органов власти существенно снижает возможность оперативного внедрения предлагаемого подхода в систему налогообложения государства. Это



связано с существованием естественных барьеров бюрократии и консерватизма, число которых увеличивается по направлению от местного уровня власти к федеральному.

В целом, предлагаемый подход к расчету налогооблагаемой базы налога на прибыль ТСЖ не противоречит Налоговому Кодексу. Это связано, прежде всего, с качественно иным содержанием предлагаемого режима налогообложения, а не с использованием противоположных принципов расчетов и определения доходов и расходов ТСЖ. Однако этот подход требует принятия соответствующих актов и поправок к налоговому законодательству.

Таким образом, можно сказать, что предлагаемый режим налогообложения основан на принципах комплексного подхода к реформированию ЖКХ.

Во-первых, достигается гибкость, адаптивность рыночных субъектов (товариществ собственников жилья), которые получают возможность управлять своими денежными ресурсами в зависимости от конкретной экономической ситуации и конкретных, текущих целей домоуправления.

Во-вторых, достигается взаимная выгода сторон-участников рынка ЖК услуг. Ранее пояснялось, что высвобождение дополнительной суммы собственных средств ТСЖ позволит увеличить совокупный спрос на рынке, что, в свою очередь, позволит рынку в целом создать и потребить больше общественно полезного продукта. Рост прибылей коммерческих предприятий обеспечит больше поступлений во все уровни бюджетов государства. Как видно, в данном подходе интересы большинства сторон учтены и реализовано их удовлетворение.

В-третьих, реализуется принцип организационно-экономического дуализма. С одной стороны, данный налоговый режим позволяет достичь некоторого экономического эффекта. С другой стороны, благодаря ориентированию на рыночные законы при создании и реализации этого эффекта, структура рынка ЖК услуг избавляется от рудиментов государственной системы управления и функционирования ЖКХ, а также от ненужных управляющих и контролирующих воздействий и финансовых потоков.

Видно, как решение, ориентированное на системный характер объекта и базирующееся на принципах системности, гибкости и взаимной выгоды, эффективно реализуется, позволяя системе ЖКХ выйти на более высокий качественный уровень.

### **Список литературы:**

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации: [ федер. закон: принят Гос. Думой 16.07.1998: по состоянию на 29 янв. 2010 г.]
2. Жилищный Кодекс Российской Федерации: [ федер. закон: принят Гос. Думой 22.12.2004: по состоянию на 01 янв. 2

## К ВОПРОСУ ОБ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

**Евграфова Л. Е.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: [evgrafova\\_le@mail.ru](mailto:evgrafova_le@mail.ru))

**Аннотация.** The article examines factors which affect a process of material consuming at an industrial enterprise, types of costs appearing in a process of making and storing stocks. The author considers methods of stock management which lead to effective functioning of an industrial enterprise.

На промышленных предприятиях обычно устанавливается некоторый необходимый, стабильный уровень затрат на материальные ресурсы. Всякое превышение необходимого уровня затрат для предприятия влечет негативные экономические последствия – вплоть до банкротства. Поэтому каждое предприятие вынуждено работать так, чтобы его затраты не превышали установившийся необходимый уровень. В этом заключается экономическая основа механизма рационального использования материально-производственных ресурсов, т.е. ресурсосбережения.

Величина затрат на материальные ресурсы в значительной мере определяется характером процесса материалопотребления. На процесс материалопотребления оказывают влияние следующие **факторы**:

- тип производства;
- объем производства;
- степень регламентации производственного процесса, прежде всего в части требований к предметам труда – от его исходного состояния до готовой продукции;
- длительность производственного цикла, что определяет величину незавершенного производства;
- номенклатура выпускаемой продукции или выполняемых работ;
- гибкость производства;
- вид изделий или работ с точки зрения их сложности, энерго-, материало- и наукоемкости;
- уровень законченности изготавливаемых изделий;
- уровень надежности изготавливаемых изделий;
- характеристика технологических процессов с точки зрения их прогрессивности, экологической чистоты, безотходности.

Эффективное управление предприятием во многом зависит от анализа и управления материально-производственными запасами.

Материально-производственные запасы являются одной из основных составных частей оборотных активов организации и наименее ликвидной статьей среди статей оборотных активов. Это связано с тем, что они могут составлять значительный удельный вес не только в составе оборотных активов, но и в целом в активах предприятия.

Материально-производственные запасы – это находящиеся на разных стадиях производства и обращения продукция производственно-технического назначения, изделия народного потребления и другие товары, ожидающие вступления в процесс производственного или личного потребления.

Материально-производственные запасы классифицируются по трем видам: производственные запасы (ресурсы); незавершенное производство; товарные запасы (готовая продукция).

Основной задачей *планирования запасов* на предприятии является определение оптимального соотношения между величинами производственных запасов и издержками на их создание и хранение.

На издержки производства, связанные с производственными запасами, оказывают влияние не только затраты на создание и хранение запасов, но и их отсутствие в определенных производственно-хозяйственных ситуациях.

При создании и хранении материально-производственных запасов возникают следующие *виды затрат*:

1. Затраты на поддержание запасов, т.е. связанные с владением запаса:

- коммерчески затраты – проценты за кредит, страхование, налоги на капитал, вложенный в запас;
- затраты на хранение – содержание складов (амортизация, отопление, освещение, зарплата персонала и т.д.), операции по перемещению запасов;
- затраты, связанные с риском потерь вследствие устаревания, порчи, продажи по сниженным ценам, замедления темпов потребления данного вида материальных ресурсов;
- потери, связанные с упущенной выгодой от использования вложенных в производственные запасы средств в другие альтернативные направления: увеличения производственной мощности; снижение себестоимости продукции; капиталовложения в другие предприятия.

2. Затраты на управления запасами:

- затраты на обучение управленческого и технического персонала;
- затраты на содержание управленческого и технического персонала.
- Затраты, связанные с дефицитом, т.е. возникающие при отсутствии необходимых материальных ресурсов:

- затраты на ускорение доставки необходимых материалов (расходы на связь и разъезды, премии за быструю доставку материалов, удорожание за счет поставки малых партий материалов);
- затраты, связанные с корректировкой производственной программы, ускорения отгрузки готовой продукции, изготовленной с нарушением графика;
- коммерческие убытки и расходы, потери прибылей и рост доли накладных расходов, связанных с сокращением объема продаж из-за отсутствия в запасах необходимых материальных ресурсов (конкуренты получают возможность установить связь с заказчиками предприятия, заказчики вынуждены размещать заказы у других поставщиков, возникает необходимость затрачивать время и дополнительные средства на восстановление отношений с заказчиками, которые можно было бы использовать для заключения новых соглашений, появляется необходимость дополнительных расходов на поощрительные мероприятия по сохранению объема продаж).

Управление запасами – одна из наиболее важных функций управления основной деятельностью, поскольку запасы требуют большого количества капитала, и его объем отражается на поставках товара покупателям. Управление запасами воздействует на все сферы бизнеса, в особенности на производство, маркетинг и финансы.

Цели управления запасами существующие внутри одного предприятия, достаточно противоречивы. *С точки зрения финансов* предпочтительно сохранять низкий уровень запасов, поскольку высокий уровень запасов способствует замораживанию капитала. *С точки зрения маркетинга* целесообразно наличие высокого уровня запасов для увеличения продаж. *С точки зрения производства* необходимо иметь уровень запасов, достаточный для эффективного производства.

Существует две системы управления запасами – система фиксированного количества и система фиксированного времени.

Наряду с этими система широко применяются следующие методы управления запасами:

- управление по точке заказа,
- метод Канбан,
- метод MRP (Material Requirements Planning – планирование потребностей в материалах),
- метод MRP II (Manufacturing Resource Planning – планирование производственных ресурсов),
- управление по узким местам или критическим ресурсам,
- метод APS (Advanced Planning and Scheduling – методика усовершенствованного, или синхронного, планирования) и др.

Также рационально использовать ресурсы помогает ABC-анализ. ABC-анализ – метод, позволяющий классифицировать ресурсы предприятия по степени их важности. В основе данного метода лежит принцип известного итальянского экономиста Вильфредо Парето.

Согласно этому принципу изучив номенклатуру запасов предприятия, можно выделить группу А (около 10 % запасов, стоимость которых составляет 70 % всех затрат), группу В (20 % запасов, составляющих 20 % общих затрат) и группу С (основной список запасов, составляющий 70 % номенклатуры, который занимает 10 % всех затрат). Выработаны определенные требования к управлению запасами каждой обозначенной группы: необходимо более жестко контролировать получение, хранение и использование запасов группы А, по отношению к запасам группы В контроль может быть текущим, по отношению к запасам группы С – периодическим.

Данный метод имеет широкую область применения, так как классификации могут быть подвергнуты самые разные области, а решающее преимущество данного метода заключается в простоте его применения.

Независимо от того, какой метод управления запасами будет использоваться на предприятии, цель будет одна – снижение затрат на создание и хранение запасов.

#### **Список литературы:**

1. Зайцев, Н. Л. Экономика промышленного предприятия: Учебник / Н. Л. Зайцев. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М., 2008. – 414 с.
2. Козловский, В. А. Производственный менеджмент: Учебник / В. А. Козловский, А. К. Казанцев, В. В. Кобзев Под ред. В. А. Козловского. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 574 с.
3. Серебренников, Г. Г. Управление затратами на предприятии: Учебное пособие / Г. Г. Серебренников. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2001. – 80 с.

## **ПРИМЕНЕНИЕ И ПРОГРАММНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ С ПОМОЩЬЮ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

**Зайнутдинова Э. Г.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: Dina1338@rambler.ru)

Приведенная ниже методика основывается на экономических показателях, характеризующих финансово-экономическую деятельность коммерческих банков за тот или иной отчетный период.

Все показатели разбиты на четыре группы, оценивающие деятельность банков с четырех различных сторон. Это показатели ликвидности, риск-менеджмента, надежности и финансового состояния банка. По каждой группе натуральных показателей рассчитан свой интегральный показатель, определяющий достигнутый уровень ликвидности, риск-менеджмента, надежности и финансового состояния банка. Рейтинговая оценка – интегральный коэффициент рейтинговой оценки ( $K_p$ ) – рассчитывается методом средней арифметической четырех вышеупомянутых интегральных показателей, определяя комплексную количественную оценку состояния менеджмента коммерческого банка.

Для проведения модельного эксперимента автором разработана программная реализация данной методики на языке программирования Adobe Flash. С целью применения методики для целей практического анализа в качестве изучаемого объекта была выбрана кредитная организация, действительно функционирующая на российском банковском рынке ОАО «Балтийский банк».

1. этап внесение информации о ОАО «Балтийский банк» в список зарегистрированных банков, для сохранения информации о нем в базе данных.

2. этап заключается в вводе нормативов и финансовых показателей для расчета интегральных показателей финансово-экономической деятельности.

Интегральный показатель ликвидности ( $K_L$ ) рассчитан на основе нормативов, установленных ЦБ РФ для оценки деятельности коммерческих банков. Сюда вошли следующие нормативы (1):

$H_2$  – норматив мгновенной ликвидности. Минимально допустимое значение – 15%. Показатель тем выше, чем больше высоколиквидных активов и чем меньше сумма обязательств до востребования.  $H_3$  – норматив текущей ликвидности. Минимально допустимое значение – 50%.  $H_4$  – норматив долгосрочной ликвидности. Максимально допустимое значение – 120%.  $H_5$  – норматив общей ликвидности. Определяется отношением ликвидных активов к суммарным активам банка. Минимально допустимое значение – 20%.

На основании этих нормативов рассчитываются относительные величины-коэффициенты, характеризующие степень выполнения банком установленных нормативов. С помощью таких коэффициентов несопоставимые нормативные показатели можно свести в совокупность в виде интегрального индекса (рисунок 1).

Показатели  $K_2, K_3, K_4$  и  $K_5$  являются сопоставимыми, так как представляют собой количественные индексы, стремящиеся к определенному заранее заданному пределу-нормативу, и характеризуют степень выполнения этих нормативов.

Интегральный показатель ликвидности рассчитываем на основе средней арифметической простой значений выше полученных коэффициентов.

Показатель  $K_L$  определяет степень покрытия обязательств банка ликвидными активами.

The screenshot shows a software interface with the following data:

Label	Value
$K_2$	4.8666
$K_3$	0.5
$K_4$	0.5833
$K_5$	1.005
Bank	ОАО Балтийский банк 01.01.09
Calculated $K_L$	1.7387

Рисунок 1 – Интегральный показатель ликвидности

Интегральный показатель риск-менеджмента банка ( $K_V$ ) рассчитывается так же на основе нормативов Центрального банка:  $H_6, H_7, H_{9,1}, H_{10,1}$ . Эти нормативы устанавливают предельные размеры риска активных операций коммерческого банка, нарушение которых подрывает устойчивость банка и может привести к банкротству.

$H_6$  — норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков. Ограничивает кредитный риск банка в отношении одного заемщика или группы связанных заемщиков в размере 25 % к капиталу банка.  $H_7$  — норматив максимального размера крупных кредитных рисков. Ограничивает совокупную величину крупных кредитных рисков банка по отношению к собственному капиталу в размере 800%.  $H_{9,1}$  — норматив максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств. Ограничивает кредитный риск банка в отношении участников (акционеров) банка к собственному капиталу в размере 50 %.  $H_{10,1}$  — норматив совокупной величины

кредитов и займов, предоставленных банком своим инсайдерам, а также гарантий и поручительств, выданных в их пользу. Ограничивается отношением к собственному капиталу размером 3 %.

На основе вышеприведенных нормативов рассчитываются коэффициенты, характеризующие степень выполнения этих нормативов коммерческим банком. Коэффициенты сопоставимы и на основании их можно рассчитать интегральный показатель риск-менеджмента  $K_v$  также путем определения средней арифметической простой.

Интегральный показатель надежности банка ( $K_n$ ) рассчитывается на основе нормативов Центрального банка РФ  $N_1$  и  $N_{12}$ , а также на основе установленного Центральным банком РФ минимального размера обязательных резервов ( $N_{рф.}$ ) и предлагаемого автором норматива иммобилизации собственных средств ( $N_n$ ).

Приведенные выше показатели ( $N_1$ ,  $N_{12}$ ,  $N_{рф}$  и  $N_n$ ) характеризуют надежность коммерческого банка, так как они стимулируют рост собственного капитала, являющегося гарантом надежности банка, и ограничивают риски его потери.  $K_n$  характеризует уровень менеджмента банка по управлению собственным капиталом.

Интегральный показатель финансового состояния ( $K_f$ ) рассчитывается по результатам года на основе показателей банка, характеризующих прибыльность его работы, его рентабельность; умение менеджмента банка рационально управлять финансовыми потоками в целях обеспечения устойчивости, платежеспособности, ликвидности и надежности банка (2).

При качественном менеджменте финансового состояния банка коэффициент  $K_f$  должен быть выше единицы или равен ей. Его значимость характеризуется тем, что он рассчитан на показателях прибыли и рентабельности, в которых консолидирована и ликвидность, и устойчивость, и надежность коммерческого банка. При этом показатели прибыли и рентабельности сопоставляются в динамике, что позволяет оценить финансово-экономическую деятельность банка в развитии (1)

Интегральный коэффициент рейтинговой оценки уровня менеджмента коммерческого банка ( $K_p$ ) рассчитывается путем средней арифметической величины значений коэффициентов  $K_n$ ;  $K_v$ ;  $K_n$ ;  $K_f$ .

Ежемесячные и ежеквартальные интегральные коэффициенты рассчитываются по трем показателям:  $K_n$ ,  $K_v$ ,  $K_n$ . Но могут рассчитываться и по четырем при соответствующей постановке учета.

Чем выше значение  $K_p$ , тем выше рейтинговая оценка уровня менеджмента коммерческого банка.



Номер	Название	Коэффициент
1	ОАО Балтийский банк 01.01.09	5.0137
2	ОАО Балтийский банк 01.01.08	0.5631
3	Сбербанк 01.01.07	0.7850
4	Сбербанк 01.04.07	1.0651
5	Сбербанк 01.07.07	1.0326
6	Сбербанк 01.10.07	0.804
7	Сбербанк 01.08	0.7382
8	Сбербанк 04.08	0.6431
9	Сбербанк 07.08	0.7704
10	Сбербанк 10.08	0.7906
11	Сбербанк 01.09	0.9157
12	Сбербанк 04.09	1.0386

Рисунок 2 – Интегральный показатель банка

Таким образом, ОАО «Балтийский банк» присвоен высший уровень эффективности управления финансовой деятельностью.

Предлагаемая методика рейтинговой оценки коммерческого банка позволяет количественно измерить уровень ликвидности, риск-менеджмента, надежности и финансового состояния банка по отдельности и уровень результатов финансово-экономической деятельности банка в целом. Она позволяет также выявлять наиболее слабые места финансово-экономического менеджмента коммерческого банка и определять пути его улучшения, может служить одним из действенных инструментов анализа результатов деятельности банка и информационной основой принятия объективных управленческих решений. Методика позволяет определять рейтинг любого коммерческого банка по уровню менеджмента и сопоставлять их, так как при ее помощи определяются не объемы, веса и суммы, а уровень состояния менеджмента банка на определенный момент времени и в динамике.

### Список литературы:

- 1 Зеленов В. И. Управление коммерческим банком (Банковский менеджмент) / В. И. Зеленов. – С-Пб. : СП Медиа Групп, 2004. – 319 с.
- 2 Ушвицкии Л. И., Малеева А. В., Гриценко Е. С. Совершенствование системы оценки выполнения банками обязательных нормативов ЦБ РФ // Финансы и кредит. – 2008. – № 1. – С. 2-7.
- 3 Черкасов В.Е. Финансовый анализ в коммерческом банке / Черкасов В.Е. – М. : Инфра – М, 1995. – 272 с.

## МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ЕЁ ПРОГРАММНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ

**Зайнутдинова Э.Г.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: Dina1338@rambler.ru)

Предлагается создание системы ключевых показателей эффективности, включающей информацию, наиболее полно характеризующую положение банка на определенную отчетную дату.

В данную систему включен ряд показателей по состоянию на отчетную дату, предыдущую отчетную дату, процент изменения за период, индикаторы тренда (тенденции). Под индикаторами тренда понимается указание динамики определенного показателя.

По каждому показателю построено уравнение регрессии, т.е. функция зависимости показателя от фактора времени, позволяющее сделать достаточно точный прогноз исследуемой характеристики на будущий период со статистической значимостью 90-95%. Расчеты уравнений произведены с помощью надстройки MS Excel «Пакет анализ» по временному ряду показателей на отчетную дату.

Предлагается использовать состав ключевых показателей эффективности, указанный в таблице 1.

Таблица 1 – Ключевые показатели эффективности управления деятельностью коммерческого банка

Показатель	
Количественные	
	Активы
	Собственные средства
	Чистая прибыль за период
	Рентабельность активов
	Рентабельность капитала
	Достаточность капитала
	Коэффициент текущей ликвидности
	Количество филиалов
Качественные	
	Место банка в рейтингах
	Наличие стратегического плана развития

Определение направления тренда происходит по следующим критериям для всех количественных показателей:

1. Если разница между значениями показателя на различные отчетные даты или между фактически и плановым значением показателя равны нулю, то тренд постоянен

2. Если значение показателя за отчетный период больше значения за прошлый период или фактическое значение показателя больше планового, тренд восходящий.

3. Если значение показателя за отчетный период меньше значения за прошлый период или фактическое значение показателя меньше планового, тренд восходящий.

При изучении фактических (реальных) данных зачастую бывает трудно однозначно определить направление тренда, поэтому выделим следующие подтипы направлений тренда и присвоим им баллы в зависимости от значимости (таблица 2).

Таблица 2 – Направления тренда

Тип тренда	Балл
Резко восходящий	10
Восходящий	10
Восходящий с замедлением	10
Стабильный	5
Снижающийся	0
Снижающийся с замедлением	0
Резко снижающийся	-5
Нестабильный, тенденция к росту	5
Нестабильный, тенденция к снижению	-5

Качественные показатели, оцениваются по признаку наличия или отсутствия у банка. В случае, если критерий присутствует у банка, то данный показатель оценивается на 10 баллов или процентов, в противном случае баллы не начисляются, то есть значение критерия равно нулю.

На основании системы ключевых показателей эффективности, их нормативных значений, а также результатов анализа фактических значений ключевых показателей, их динамики, трендов, прогнозных значений – оценивается степень достижения запланированных значений показателей и желательных направлений их изменения. В случае успешной реализации большинства (не менее 85%) запланированных уровней оценочных показателей управление деятельностью банка может быть признано эффективным.

Для проведения модельного эксперимента автором разработана программная реализация данной методики на языке программирования Adobe Flash, а также использованный встроенная надстройка MS Excel «Пакет анализа». С целью применения методики для целей практического анализа в качестве изучаемого объекта была выбрана кредитная организация, действительно функционирующая на российском банковском рынке ОАО «Балтийский банк».

Информация, полученная из анализа количественных и качественных показателей, заносится в программный продукт. На рисунках 1, 2 представлены обобщающие результаты использования разработанной методики ключевых показателей с использованием программного продукта и сделан вывод об уровне эффективности управления финансовой деятельностью ОАО «Балтийский Банк».

Ключевые показатели эффективности управления деятельностью коммерческого банка

**Количественные**

- Активы
- Собственные средства
- Чистая прибыль за период
- Рентабельность активов
- Рентабельность капитала
- Достаточность капитала
- Коэффициент текущей ликвидности
- Количество филиалов

**Качественные**

- Место банка в рейтингах
- Наличие стратегического плана развития

**Тренд**

- Восходящий
- Резко восходящий
- Нестабильный, тенденция к росту
- Нестабильный, тенденция к росту
- Нестабильный, тенденция к росту
- Нестабильный, тенденция к росту
- Нестабильный, тенденция к росту
- Нестабильный, тенденция к росту
- Восходящий

Уровень эффективности управления деятельностью коммерческого банка

Есть/Нет  
 Есть/Нет

Расчитать  
файл MsExcel

Рисунок 1 – Обобщающие показатели ключевых показателей

На основании представленных выше рассуждений, ОАО «Балтийский Банк» имеет среднюю эффективность управления финансовой деятельностью. Достигнутые банком результаты зависят от качества управления его деятельностью, таким образом, управление именно этим банком имеет качественный и рациональный характер. Тем не менее, несмотря на относительно хороший результат, рассмотрение ключевых показателей свидетельствует о наличии у банка некоторых проблем. Все показатели банка находятся в положительной динамике, но достаточны нестабильны. Возможно это связано с тем, что у банка нет строгого плана стратегического развития на длительный срок. Главная задача банка стабилизировать свои позиции по показателям прибыли.

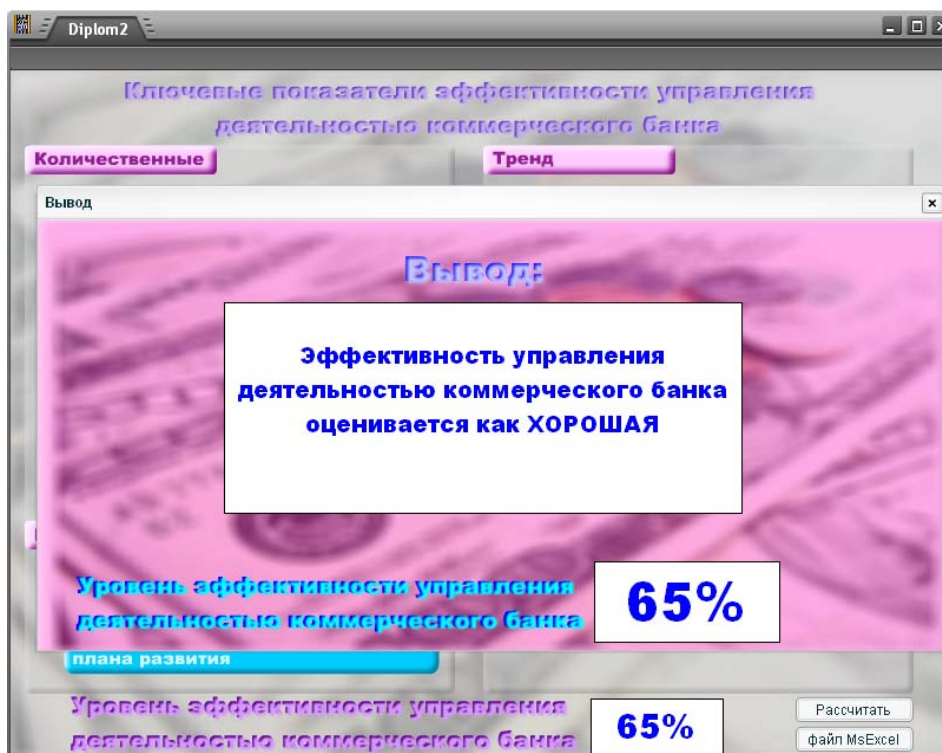


Рисунок 2 – Оценка эффективности управления финансовой деятельностью ОАО «Балтийский Банк»

В заключение отметим, что рассмотренная методика оценки качества управления на основе системы ключевых показателей достаточно проста и показательна в практическом применении, поскольку базируется на доступных расчетах общеизвестных финансовых показателей и определении их динамики за ряд временных интервалов. Применение методики выявит слабые места функционирования и управления банком, которые характеризуются относительной перманентностью и, таким образом, предпринять определенные шаги для исправления ситуации и избежание получения подобных отрицательных результатов деятельности в будущем.

### Список литературы:

1. Гиляровская Л. Т. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов/Л.Т. Гиляровская, С.Н. Пеневина. – СПб. : Питер, 2003. – 240с.
2. Никифоров А.Д. Управление качеством / А.Д. Никифоров. – М. : Дрофа, 2004. – 720 с.
3. Тагирбеков К.Р. Организация деятельности коммерческого банка / под ред. Тагирбекова К.Р. – М.: Весь мир, 2004. – 649

## **АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Конакова Л. В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами*)

С 1 января 2008 года вступил в силу Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Одним из ключевых нововведений, установленных в Федеральном законе, является принципиально новый подход к критериям выделения субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, с 1 января 2008 года критериями отнесения предприятий к соответствующей категории являются средняя численность работников, независимо от вида деятельности, и предельные значения выручки от реализации или балансовой стоимости активов.

Согласно нормам Федерального закона к субъектам малого предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

1) для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать 100 человек включительно; среди малых предприятий выделяются также микропредприятия – до 15 человек;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 июля 2008 года № 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» указанные предельные значения определены следующим образом:

- для микропредприятий – 60 млн. рублей;
- для малых предприятий – 400 млн. рублей.

С 1 января 2010 года также вступает в силу часть 2 статьи 4 Федерального закона, определяющая, что предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) и балансовой стоимости активов устанавливаются Правительством Российской Федерации один раз в пять лет с учетом данных сплошных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства.

Изменения коснулись и порядка ведения статистических наблюдений за деятельностью малых предприятий: в соответствии с Правилами проведения выборочных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства (утверждены Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 февраля 2008 года № 79), статистические данные в сфере малого предпринимательства формируются без учета микропредприятий. Статистические наблюдения за деятельностью микропредприятий проводятся один раз в год.

Общемировой финансово-экономический кризис не мог не отразиться на деятельности малых предприятий в Российской Федерации: в условиях кризиса многие малые предприятия были вынуждены значительно сокращать масштабы своей деятельности.

При этом можно констатировать, что усилий и средств, направляемых государством на преодоление негативных последствий кризиса для предпринимательского сектора, недостаточно для исправления сложившейся ситуации. Так, в четвертом квартале 2008 г. была зафиксирована тенденция к снижению деловой активности малых предприятий. По итогам первого квартала 2009 г. значения основных статистических показателей, характеризующих сферу малого предпринимательства, также продолжили снижаться.

На 1 апреля 2009 г. число зарегистрированных малых предприятий по сравнению с показателем за аналогичный период 2008 г. сократилось на 20,7%. Наиболее значительное сокращение числа малых предприятий произошло в сфере образования (на 57,1%), в сфере здравоохранения и предоставления социальных услуг (на 36,6%) и в сфере операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг (на 30,9%).

Среднесписочная занятость на малых предприятиях в первом квартале 2009 г. по сравнению с показателем за аналогичный период 2008 г. сократилась на 5,4%. В наибольшей степени сократилось число занятых на малых предприятиях в сфере строительства (на 11,6%) и в сфере

оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (на 10,8%).

Объем оборота малых предприятий по итогам первого квартала по сравнению с показателем за аналогичный период прошлого года сократился на 22,4%. Наиболее значительное сокращение оборота произошло на малых предприятиях в сфере добычи полезных ископаемых (на 34,0%), в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (на 26,2%) и в сфере обрабатывающих производств (на 25,7%).

Объем инвестиций в основной капитал на малых предприятиях в первом квартале 2009 г. по сравнению с показателем за аналогичный период 2008 г. сократился на 24,1%. В наибольшей степени объемы инвестирования малых предприятий сократились в гостиничном и ресторанном бизнесе (на 78,1%), в сфере сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства (на 47,7%) и в сфере добычи полезных ископаемых (на 44,2%).

**Таблица 1 – Динамика развития малого предпринимательства в Российской Федерации в 1 квартале 2009 года по видам экономической деятельности**

Вид экономической деятельности	Количество малых предприятий, тыс. единиц			Среднесписочная численность занятых на малых предприятиях, тыс. человек			Оборот малых предприятий, млрд. рублей			Инвестиции в основной капитал на малых предприятиях, млрд. рублей		
	1 квартал 2008	1 квартал 2009	Изменение (%)	1 квартал 2008	1 квартал 2009	Изменение (%)	1 квартал 2008	1 квартал 2009	Изменение (%)	1 квартал 2008	1 квартал 2009	Изменение (%)
<b>Всего</b>	<b>287</b>	<b>227,6</b>	<b>79,3</b>	<b>6 069,3</b>	<b>5 741,7</b>	<b>94,6</b>	<b>2 072,9</b>	<b>1 832,5</b>	<b>77,6</b>	<b>47,9</b>	<b>41,4</b>	<b>75,9</b>
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	16,5	14,0	84,8	483,1	473,6	98,0	32,8	37,7	100,9	5,7	3,4	52,3
Рыболовство, рыболовство	0,9	0,7	77,8	23,5	22,1	94,0	4,8	5,1	93,2	0,1	0,2	175,5
Добыча полезных ископаемых	1,3	1,1	84,6	34,1	30,5	89,4	10,5	7,9	66,0	1,1	0,7	55,8
Обрабатывающие производства	42,9	36,5	85,1	1 120,3	1 073,8	95,8	258,7	219,1	74,3	7,9	6,5	72,2



Вид экономической деятельности	Количество малых предприятий, тыс. единиц			Среднесписочная численность занятых на малых предприятиях, тыс. человек			Оборот малых предприятий, млрд. рублей			Инвестиции в основной капитал на малых предприятиях, млрд. рублей		
	1 квартал 2008	1 квартал 2009	Изменение (%)	1 квартал 2008	1 квартал 2009	Изменение (%)	1 квартал 2008	1 квартал 2009	Изменение (%)	1 квартал 2008	1 квартал 2009	Изменение (%)
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,5	2,6	104,0	76,1	93,4	122,7	11,4	15,4	118,6	0,2	0,3	131,6
Строительство	38,7	32,5	84,0	971,5	859,0	88,4	183	161,7	77,5	14,7	13,5	80,6
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	85,7	70,1	81,8	1 603,4	1 429,5	89,2	1 332,5	1 120,6	73,8	6,8	4,6	59,4
Гостиницы и рестораны	8,8	8,2	93,2	195,9	211,8	108,1	23,1	32	121,6	0,4	0,1	21,9
Транспорт и связь	17,2	12,8	74,4	338,8	329,8	97,3	61,7	61,9	88,0	1,4	1,6	100,3
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	55,7	38,5	69,1	995,7	998,5	100,3	131	142,8	95,7	9,4	10	93,4
Образование	0,7	0,3	42,9	3,3	3,4	103,0	0,5	0,5	87,8	-	-	-
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	4,1	2,6	63,4	62,8	62,2	99,0	8,7	8,6	86,8	0,1	0,1	87,8

<i>Вид экономической деятельности</i>	<i>Количество малых предприятий, тыс. единиц</i>			<i>Среднесписочная численность занятых на малых предприятиях, тыс. человек</i>			<i>Оборот малых предприятий, млрд. рублей</i>			<i>Инвестиции в основной капитал на малых предприятиях, млрд. рублей</i>		
	<i>1 квартал 2008</i>	<i>1 квартал 2009</i>	<i>Изменение (%)</i>	<i>1 квартал 2008</i>	<i>1 квартал 2009</i>	<i>Изменение (%)</i>	<i>1 квартал 2008</i>	<i>1 квартал 2009</i>	<i>Изменение (%)</i>	<i>1 квартал 2008</i>	<i>1 квартал 2009</i>	<i>Изменение (%)</i>
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	7,9	5,5	69,6	129,8	124,9	96,2	14,1	17,8	110,8	0,2	0,4	175,5

## АНАЛИЗ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ ПО ГРУППАМ С РАЗЛИЧНОЙ ДИНАМИКОЙ ЧИСЛА ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Конакова Л. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами)

На 1 апреля 2009 г. число зарегистрированных малых предприятий в целом по РФ составило 227,6 тыс. единиц, что на 20,7% меньше, чем по состоянию на 1 апреля 2008 г. Количество МП в расчете на 100 тыс. жителей достигло 160,4 ед., уменьшившись по сравнению с 1 апреля 2008 г. на 41,7 ед.

Наиболее значительно число зарегистрированных малых предприятий на 100 тыс. жителей снизилось в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах. Увеличение показателя произошло в Северо-Западном и Уральском федеральных округах.

**Таблица 1 – Количество зарегистрированных малых предприятий по федеральным округам Российской Федерации**

<b>Федеральные округа</b>	<i>Количество зарегистрированных МП на 1 апреля 2009 г. в расчете на 100 тыс. чел. населения<sup>1</sup></i>	<i>Прирост / сокращение (-) количества зарегистрированных МП на 100 тыс. чел. населения<sup>1</sup> за период 01.04.2008-01.04.2009</i>	<i>Количество зарегистрированных МП в расчете на 100 тыс. чел. населения<sup>1</sup> в % от среднего по РФ</i>
<i>РФ</i>	<i>160,4</i>	<i>-41,7</i>	<i>100,0</i>
Центральный	196,9	-24,9	122,8
Северо-Западный	231,0	0,7	144,0
Южный	119,6	-53,3	74,6
Приволжский	156,2	-47,2	97,4
Уральский	112,6	21,1	70,2
Сибирский	131,0	-100,2	81,7
Дальневосточный	147,1	-102,7	91,7

<sup>1</sup> исходя из численности населения на 1 января 2009 г.

На 1 апреля 2009 г. по сравнению с 1 апреля 2008 г. количество МП на 100 тыс. жителей выросло в 43 регионах.

Максимальный прирост показателя был отмечен в Ненецком АО (на 130,8 ед.) и Московской области (на 106,2 ед.). Среднее увеличение показателя наблюдалось в Хабаровском крае (на 92,8 ед.) и Республике Карелия (на 87,7 ед.).

Наибольшее сокращение показателя произошло в Волгоградской области (на 363,4 ед.). Сокращение показателя свыше 200 ед. также было зафиксировано в...

ровано в Новосибирской (на 356,9 ед.) и Томской (на 348,5 ед.) области, Республике Саха (Якутия) (на 304,7 ед.), Камчатском крае (на 288,4 ед.), Удмуртской Республике (на 247,4 ед.), Липецкой (на 221,9 ед.), Рязанской (на 213,9 ед.) и Ярославской (на 212,2 ед.) областях и в Алтайском крае (на 202,8 ед.).

**Таблица 2 – Распределение регионов по группам с различной динамикой числа зарегистрированных малых предприятий на 100 тыс. жителей за период с 1 апреля 2008 г. по 1 апреля 2009 г.**

<i>Изменение числа МП на 100 тыс. жителей</i>	<i>Количество регионов</i>
Сильное сокращение (свыше 100 ед.)	19
Среднее сокращение (от 50 до 100 ед.)	5
Небольшое сокращение (от 0,1 до 50 ед.)	15
Без изменений (0 ед.)	1
Небольшое увеличение (от 0,1 до 50 ед.)	39
Среднее увеличение (от 50 до 100 ед.)	2
Сильное увеличение (свыше 100 ед.)	2

По итогам января-марта 2009 г. среднесписочная численность занятых на МП (без учета внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера) в целом по стране сократилась на 5,4% и составила 5 741,7 тыс. чел.

В январе-марте 2009 г. по сравнению с январем-мартом 2008 г. малые предприятия обеспечили на 327,6 тыс. меньше постоянных рабочих мест. При этом удельный вес работников МП в общей среднесписочной численности занятых составил 12,0%, сократившись на 0,3 п.п. по сравнению с показателем за аналогичный период 2008 г.

Сокращение среднесписочной численности занятых на МП в целом по стране сопровождалось сокращением показателя в ряде федеральных округов. Наибольшее сокращение среднесписочной численности занятых на МП произошло в Северо-Западном и Южном федеральных округах – на 17,8% и 16,8% соответственно. В то же время в отдельных федеральных округах был зафиксирован рост показателя. В Дальневосточном ФО среднесписочная численность работников на малых предприятиях выросла на 17,1%, в Уральском ФО – на 11,5%, в Центральном ФО – на 7,7%.

**Таблица 3 – Среднесписочная численность занятых на МП по федеральным округам Российской Федерации в январе-марте 2009 г.**

<b>Федеральные округа</b>	<i>Среднесписочная численность работников МП<sup>1</sup></i>		<i>Доля занятых на МП в общей среднесписочной численности занятых</i>	
	<i>тыс. чел.</i>	<i>в % к январю-марту 2008 г.</i>	<i>%</i>	<i>Изменение относительно января-марта 2008 г., п.п.</i>
<i>РФ</i>	<i>5 741,7</i>	<i>94,6</i>	<i>12,0</i>	<i>-0,3</i>
Центральный	1 674,5	107,7	12,2	1,3
Северо-Западный	668,8	82,2	12,9	-2,4
Южный	707,7	83,2	12,5	-2,5
Приволжский	1 295,3	91,0	12,6	-0,8
Уральский	402,1	111,5	8,8	1,2
Сибирский	736,3	87,0	11,8	-1,4
Дальневосточный	256,9	117,1	11,4	1,8

<sup>1</sup> без внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера

В январе-марте 2009 г. прирост среднесписочной численности занятых на МП отмечается в 34 регионах.

Максимальное увеличение показателя было отмечено в Хабаровском крае (в 2,3 раза) и Чукотском АО (в 2,0 раза). Сильное увеличение среднесписочной численности занятых на МП зафиксировано также во Владимирской области (на 40,7%), Ханты-Мансийском АО (на 36,8%) и Республике Карелия (на 33,2%).

Наибольшее сокращение показателя произошло в Волгоградской области (на 49,4%). Сильное сокращение показателя также отмечено в таких регионах, как Алтайский край (на 45,8%), Республика Северная Осетия-Алания (на 45,1%), Курская (на 37,7%), Ленинградская (на 32,6%) и Магаданская (на 32,6%) области.

**Таблица 4 – Изменение среднесписочной численности занятых на МП по регионам в январе-марте 2009 г. по сравнению с январем-мартом 2008 г.**

<i>Изменение среднесписочной численности работников МП</i>	<i>Количество регионов</i>
Сильное сокращение (свыше 30%)	6
Среднее сокращение (10-30%)	17
Небольшое сокращение (менее 10%)	21
На прежнем уровне (малозначительное изменение)	5
Небольшое увеличение (менее 10%)	18
Среднее увеличение (10-30%)	11
Сильное увеличение (свыше 30%)	5

В январе-марте 2009 г. объем оборот МП в целом по РФ сократился на 22,4% относительно аналогичного периода предыдущего года.

Сокращение показателя в целом по стране сопровождалось сокращением показателя во всех федеральных округах. Наиболее значительное сокращение объема оборота МП произошло в Сибирском и Южном федеральных округах. Наименьшее сокращение показателя характерно для Уральского ФО.

**Таблица 5 – Объемы оборота МП по федеральным округам Российской Федерации в январе-марте 2009 г.**

Федеральные округа	Объем оборота в январе-марте 2009 г.		
	млн. руб.	На душу населения, руб. <sup>1</sup>	В % к январю-марту 2008 г. <sup>1</sup>
РФ	1 832 498,4	12 913,7	77,6
Центральный	558 750,4	15 051,8	84,2
Северо-Западный	300 072,8	22 289,9	77,5
Южный	192 659,6	8 412,5	70,1
Приволжский	357 670,7	11 860,0	74,6
Уральский	188 321,9	15 367,0	97,7
Сибирский	175 977,1	9 003,5	60,6
Дальневосточный	59 045,9	9 140,1	78,4

<sup>1</sup> исходя из численности населения на 1 января 2009 г.

<sup>2</sup> с учетом региональных ИПЦ

В январе-марте 2009 г. прирост объема оборота МП отмечается в 25 регионах.

В наибольшей степени показатель вырос в Чукотском АО (в 2,8 раза). Значительный рост объема оборота МП был также зафиксирован в Пензенской области (на 59,8%), Ханты-Мансийском АО (на 57,6%) и Карачаево-Черкесской Республике (на 55,8%).

Сильное увеличение показателя отмечено в Ямало-Ненецком АО (на 44,7%), Мурманской области (на 38,8%), Тюменской области (на 37,7%), Кабардино-Балкарской Республике (на 33,3%), Смоленской области (на 32,4%) и Республике Алтай (на 30,7%).

Максимальное сокращение показателя произошло в Алтайском (на 70,5,8%) и Пермском (на 62,8%) краях, Ленинградской (на 57,2%) и Новгородской (на 56,6%) области.

**Таблица 6 – Распределение регионов по группам с различной динамикой оборота МП в январе-марте 2009 г. относительно января-марта 2008 г. (с учетом ИПЦ)**

Изменение объемов оборота	Количество регионов
Очень сильное сокращение (свыше 50%)	4
Сильное сокращение (30-50%)	17
Среднее сокращение (10-30%)	30

<i>Изменение объемов оборота</i>	<i>Количество регионов</i>
	Небольшое сокращение (до 10%)
Небольшое увеличение (до 10%)	8
Среднее увеличение (10-30%)	7
Сильное увеличение (30-50%)	6
Очень сильное увеличение (свыше 50%)	4

В январе-марте 2009 г. объем инвестиций в основной капитал на МП в целом по РФ сократился на 24,1% относительно аналогичного периода предыдущего года.

Сокращение объема инвестиций на МП произошло почти во всех федеральных округах. Наибольшее сокращение показателя зафиксировано в Северо-Западном ФО (на 45,8%). Увеличение показателя произошло в Южном и Уральском федеральных округах.

В отдельных регионах инвестиции в рассматриваемых периодах (в январе-марте 2008 г. и/или январе-марте 2009 г.) не осуществлялись, либо их объемы оказывались малы, в связи с чем Федеральная служба государственной статистики не включала их в статистические сводки, где значения показателя агрегированы по млн. рублей. К таким регионам относятся Чукотский АО, Чеченская Республика, а также Республика Ингушетия.

В январе-марте 2009 г. прирост объема инвестиций на МП отмечается в 25 регионах

Наибольший прирост был зафиксирован в Республике Калмыкия (в 38,6 раза). В 1,5 и более раза инвестиции в основной капитал на МП увеличились в Республике Алтай (в 4,7 раза), Владимирской (в 2,7 раза) и Белгородской (в 2,7 раза) области, Республике Тыва (в 2,6 раза), Тюменской (в 1,9 раза) и Воронежской (в 1,5 раза) области.

**Таблица 7 – Инвестиции в основной капитал на МП по федеральным округам Российской Федерации в январе-марте 2009 г.**

<i>Федеральные округа</i>	<i>Объем инвестиций в январе-марте 2009 г.</i>		
	<i>млн. руб.</i>	<i>На душу населения, руб.<sup>1</sup></i>	<i>в % к январю-марту 2008 г.<sup>2</sup></i>
<i>РФ</i>	41 413,0	291,8	75,9
Центральный	11 582,3	312,0	85,8
Северо-Западный	2 616,1	194,3	54,2
Южный	8 318,4	363,2	103,8
Приволжский	8 878,0	294,4	61,1
Уральский	3 457,4	282,1	113,6
Сибирский	5 664,3	289,8	60,9
Дальневосточный	896,5	138,8	66,4

<sup>1</sup> исходя из численности населения на 1 января 2009 г.

<sup>2</sup> с учетом региональных ИПЦ

Наибольшее сокращение показателя характерно для Еврейской автономной области (на 92,1%). Сокращение объема инвестиций в основной капитал на МП более чем на 70% отмечается также в Рязанской (на 86,2%), Ярославской (на 84,7%), Архангельской (на 80,7%), Иркутской (на 79,9%) и Сахалинской (на 79,6%) областях, Республике Саха (Якутия) (на 79,4%), Чувашской Республике (на 79,1%), Забайкальском (на 77,6%) и Алтайском (на 74,5%) краях, Вологодской (на 72,8%) и Мурманской (на 72,7%) областях.

**Таблица 8 – Распределение регионов по группам с различной динамикой инвестиций в основной капитал на МП в январе-марте 2009 г. относительно января-марта 2008 г. (с учетом ИПЦ)**

<i>Изменение объемов инвестиций</i>	<i>Количество регионов</i>
Регионы, в которых инвестиции в рассматриваемых периодах не осуществлялись	3
Сильное сокращение (50-100%)	25
Среднее сокращение (30-50%)	18
Небольшое сокращение (до 30%)	12
Небольшое увеличение (до 30%)	10
Среднее увеличение (30-50%)	8
Сильное увеличение (50-100%)	2
Очень сильное увеличение (свыше 100%)	5

Таким образом, можно сделать следующие выводы. По итогам первого квартала 2009 г. в целом по РФ по всем используемым в мониторинге показателям развития малого предпринимательства отмечается негативная динамика.

В январе-марте 2009 г. относительно аналогичного периода предыдущего года зафиксировано снижение количества зарегистрированных малых предприятий в целом по России. Снижение количества зарегистрированных МП сопровождалось снижением среднесписочной численности занятых на МП. На фоне сокращения среднесписочной численности занятых по всему кругу предприятий доля МП в этом показателе также сократилась и составила 12,0%. По итогам января-марта 2009 г. было зафиксировано сокращение объема оборота МП: за указанный период по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. данный показатель в целом по стране сократился на 22,4%. Кроме того, по итогам января-марта 2009 г. на 24,1% сократился объем инвестиций в основной капитал на МП.

Итоги деятельности малых предприятий в январе-марте 2009 г. относительно января-марта 2008 г. в региональном разрезе можно рассматривать как негативные. Только в 43 регионах увеличилось количество зарегистрированных МП; увеличение среднесписочной численности занятых на МП было отмечено в 34 регионах; объемов оборота МП – в 25; инвестиций в основной капитал на МП – также в 25.



## **АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Конакова Л. В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами*)

Согласно ст. 37 Конституции РФ каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской деятельности. В целях реализации конституционного права был принят Федеральный закон от 14.06.1995 № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», которым определяются общие положения в области государственной поддержки и развития малого предпринимательства, устанавливаются формы и методы государственного стимулирования и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства.

С 1 января 2008 года вступили в силу основные положения нового Федерального закона от 24.07.2007 № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Согласно этому Федеральному закону субъектами малого и среднего предпринимательства являются внесенные в Единый государственный реестр юридические лица и индивидуальные предприниматели, отнесенные к малым и средним предприятиям.

В то же время Гражданский кодекс РФ, часть 1 образует юридическую базу предпринимательства России. В соответствии с п. 1 ст. 2 Гражданского кодекса РФ к предпринимательской относится самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном порядке.

Специальные программы поддержки малого предпринимательства, разработанные в каждом городе и районе России, являются основным инструментом государственной поддержки малого предпринимательства. В этих программах четко прописываются концепции такой поддержки и сформирован комплекс мероприятий по её выполнению.

Согласно ст. 16 Федерального закона от 24.07.2007 № 209 поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства включает в себя финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку, поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников в области инноваций и промышленного, производственного, ремесленничества, внешнеэкономической деятельности, сельского хозяйства.

В сфере нормативно-правового регулирования развития малого и среднего предпринимательства статьей 7 этого же закона предусматрива-

ются специальные налоговые режимы (упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий), упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности для малых предприятий, осуществляющих отдельные виды деятельности, упрощенный порядок составления субъектами малого и среднего предпринимательства статистической отчетности, льготный порядок расчетов за приватизированное государственное и муниципальное имущество и др.

Преимущества ведения бизнеса в качестве предпринимателя без образования юридического лица (ПБОЮЛ) – это:

1. упрощенный порядок регистрации и прекращения деятельности ПБОЮЛ;
2. короткая и более дешевая процедура регистрации;
3. упрощенная система ведения бухгалтерского и налогового учета с освобождением от некоторых налогов, которыми облагаются юридические лица;
4. отсутствие уставного капитала;
5. отсутствие расчетного счета в банке (по желанию);
6. возможность использования труда других граждан, на основе трудовых контрактов и договоров;
7. деятельность в качестве ПБОЮЛ входит в стаж работы, что влияет на получение пенсии в будущем;
8. возможность официального подтверждения высоких доходов предпринимателя;
9. необязательное наличие в штатном расписании бухгалтера.

Для регистрации ПБОЮЛ не требуется наличие юридического адреса, так как регистрация осуществляется по месту жительства индивидуального предпринимателя. Поэтому форму ПБОЮЛ хорошо использовать для создания небольших предприятий, работающих в сфере коммерции и услуг.

Начинается предпринимательская деятельность с регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, постановки на учет в налоговом органе, внебюджетных фондах и органах статистики, получении лицензии и сертификации.

Предпринимательская деятельность – это самостоятельная деятельность лиц, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в качестве индивидуального предпринимателя в установленном законом порядке. К предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, применяются правила ГК РФ, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов или существа правоотношения.

Физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, но не зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, являются нарушителями требований гражданского законодательства РФ.

Статьей 23 ГК РФ гражданам России разрешается заниматься любой предпринимательской деятельностью за исключением законодательно запрещенных видов деятельности – изготовление и продажа оружия, наркотиков, и др.

Индивидуальные предприниматели (предприниматели без образования юридического лица) – физические лица (граждане РФ, иностранные граждане или лица без гражданства), зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также частные нотариусы, частные охранники, частные детективы. Индивидуальным предпринимателем может стать любой совершеннолетний дееспособный гражданин, кроме госслужащих и военнослужащих.

Конституционные гарантии предпринимательства содержатся во всех главах Конституции РФ. Прежде всего, осуществление предпринимательской деятельности подпадает под общий конституционный режим ст. 17 Конституции РФ. Положения ст. 17 указывают на то, что осуществление прав и свобод человека и гражданина не должно нарушать права и свободы других лиц. В соответствии со ст. 17 Конституции в Российской Федерации признаются и гарантируются права и свободы человека и гражданина согласно общепризнанным принципам и нормам международного права.

Важной конституционной гарантией имущественной независимости предпринимателей от государства и составной частью права на занятие предпринимательской деятельностью является право предпринимателей иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами (п. 2 ст. 35 Конституции РФ). Причем изъятие имущества предпринимателей может быть произведено только по решению суда.

Гарантии предпринимательства формулируются и в нормах, определяющих полномочия органов власти. Например, право на неприкосновенность частной жизни (ст. 24 Конституции РФ); о возмещении государством вреда, причиненного незаконными действиями (или бездействием) органов государственной власти или их должностных лиц (ст. 54 Конституции РФ); право на коммерческую тайну (ст. 29 Конституции РФ); право каждого на объединение (ст. 30 Конституции РФ) и др. С 01.01.2004 года официально заниматься предпринимательской деятельностью российские граждане могут с 14-летнего возраста.

Таким образом, условия и порядок государственной поддержки развития предпринимательства устанавливаются федеральными программами, при том, что субъекты РФ вправе самостоятельно оказывать иные формы поддержки за счет средств своих бюджетов.

## ЭФФЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Коноплев Р. В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: rvkon@yandex.ru*)

**Аннотация** (The article views a topical issue on oil and gas complex development in Russia. The basic problems on long-term development of this field are determined and possible ways for improving effectiveness of oil and gas complex functioning are defined.)

Российская Федерация является одним из наиболее богатых энергетическими ресурсами государств и играет ведущую роль на мировом энергетическом рынке. Доля России в общемировых запасах нефти составляет свыше 6 процентов, в общемировых запасах газа – свыше 20 процентов. Кроме того, Россия обладает огромным потенциалом дальнейшего прироста запасов, поскольку в ее недрах содержится почти 40% общемировых ресурсов нефти.

Нефтегазовый комплекс является крупнейшим налогоплательщиком Российской Федерации, обеспечивающим почти половину доходов федерального бюджета. Отрасль производит постоянно ликвидный товар. При этом обеспечивает один из максимальных инвестиционных мультипликаторов, т.е. инвестиции в нефтегазовый комплекс напрямую создают наибольший прирост ВВП и, следовательно, способствуют росту доходов бюджета.

Инвестиции нефтяной отрасли обеспечивают заказами такие отрасли промышленности как строительство, металлургия, трубная промышленность, машиностроение, транспорт, электроэнергетика, сервис и другие.

В последние годы НГК России демонстрирует высокие темпы роста добычи нефти. Основные причины подобной динамики следующие:

- верная принципиальная основа законодательной базы, заложенной в предшествующие годы;
- правильно проведенная в начале 90-х годов реформа отрасли и ориентация на формирование крупных вертикально интегрированных нефтяных компаний.

К сожалению, несовершенство законодательной базы в сфере недропользования, ее ориентация на раздачу участков недр, а не на их эффективное освоение привели к тому, что рост добычи нефти в России в последние годы и повышение эффективности отрасли происходят в основном за счет более интенсивного использования ресурсов недр действующих и открытых ранее месторождений, имеющих необходимую инфраструктуру. Поэтому и потребность в инвестициях для этого роста была довольно низкой. Большинство компаний наращивают добычу углеводородного сырья пре-

имущественно за счет восстановления производственно-технического потенциала ранее введенных месторождений в ранее освоенных районах. Именно такой подход позволяет российским нефтегазовым компаниям добиваться низких текущих издержек в добыче нефти и обеспечивать тем самым экономическую основу получения ими высокой прибыли.

Рост добычи нефти происходит в условиях «проедания» ресурсной базы: приросты запасов нефти не компенсируют ее текущую добычу, уменьшаются размеры открываемых месторождений не только в освоенных регионах, но и на новых перспективных площадях. Основные приросты запасов получены главным образом за счет доразведки ранее открытых залежей, а также за счет перевода запасов из предварительно оцененных в разведанные. Ускоренно растут также объемы списания запасов как не подтвердившихся.

Одним из основных направлений повышения эффективности использования ресурсов углеводородного сырья является создание условий для постоянного обновления научно-технического уровня НГК.

Научно-технический прогресс (НТП) как фактор расширения ресурсной базы нефтяной отрасли действует по трем направлениям:

- дает возможность открыть и вовлечь в хозяйственный оборот новые, ранее не открытые месторождения;
- обеспечивает эффективное освоение ранее нерентабельных (забалансовых) месторождений;
- позволяет увеличивать извлекаемый потенциал разрабатываемых месторождений за счет переоценки величины их запасов.

Первое направление особое значение имеет для новых, перспективных нефтегазоносных провинций. В России это Восточная Сибирь, Тимано-Печора, шельфы арктических и дальневосточных морей, Каспий. Второе и третье направления особо ценны для старых нефтегазоносных провинций, освоенных и обустроенных, имеющих сложившуюся производственную, транспортную и социально-бытовую инфраструктуру. Эти направления дают возможность продлить активную жизнь таких провинций на многие годы и даже десятилетия. В России это, прежде всего, основные нефтедобывающие базы – Западная Сибирь и Урало-Поволжье.

Мировая экономика смогла эффективно замедлить, а потом и переломить тенденцию роста издержек производства углеводородов из-за ухудшения условий на рубеже 60 – 70-х годов. НТП обеспечил примерно 1/3 снижения мировых цен на нефть за прошедшие 20 лет (с уровня их исторического максимума в начале 80-х годов). Остальные 2/3 снижения цен были обеспечены иными, в основном институциональными факторами, в том числе либерализацией инвестиционных режимов принимающих государств. В России до самого последнего времени ситуация была прямо противоположна той, что наблюдается в большинстве развитых нефтедобывающих стран. Сейчас в этой тенденции наступил перелом, в том числе

и за счет роста применения достижений НТП в нефтедобыче. Для закрепления этого перелома необходим переход от концепции внедрения достижений НТП к действенной государственной и корпоративной инновационной политике как четко организованной совокупности технологических нововведений и адекватного совершенствования управляющей инфраструктуры, включающей все необходимые экономические, организационные и правовые меры, обеспечивающие достижение реального коммерческого эффекта.

Эффективное развитие нефтегазового комплекса возможно при реализации и стимулировании следующих основных направлений, а именно:

1. Применение комплексного подхода при освоении новых нефтегазовых месторождений, позволяющего синхронизировать разработку месторождений, создание транспортной инфраструктуры, объектов подготовки и переработки углеводородного сырья, а также достичь максимального извлечения всех видов углеводородного сырья – попутный нефтяной газ, газоконденсат, нефти.

Реализация такого подхода возможна при интеграции и координации деятельности всех нефтегазовых компаний, участвующих в освоении новых нефтегазовых регионов.

2. Повышение эффективности существующих технологических процессов:

- a. Снижение удельного электропотребления технологических процессов;

- b. Разработка инновационных проектных решений снижающих удельные затраты при обустройстве месторождений и создания объектов инфраструктуры;

- c. Увеличение глубины переработки, выхода светлых нефтепродуктов;

- d. Развитие нефтехимии, в частности мощностей пиролиза и дегидрирования, а также производства крупнотоннажных полимеров.

3. Обеспечение комплексного инновационного развития за счет создания эффективной системы «ВУЗы – фундаментальная наука – отраслевая наука – производство».

Выход на новые нефтегазовые месторождения Восточной Сибири, Дальнего Востока и континентального шельфа, а также повышение эффективности существующих технологических процессов не возможно без применения инновационных технологий. Реализация в виде востребованной услуги, оборудования, технологии, идеи облеченной в патент – прорывной потенциал повышения эффективности и конкурентоспособности отрасли на мировых рынках.

Реализация данного комплекса мер позволит обеспечить эффективное развитие нефтегазового комплекса Российской Федерации и позволит обеспечить технологический прорыв в нефтегазовом секторе.

В обозримой перспективе основной проблемой развития мировой энергетики будет не нехватка энергетических ресурсов как таковых, а возможность обеспечить требуемые объемы производства топлива и энергии необходимыми инвестиционными ресурсами на условиях, достаточных, чтобы стоимостные показатели оставались приемлемыми для потребителей и привлекательными для производителей энергоносителей.

В ближайшие 20 – 30 лет нефть сохранит доминирующее значение в структуре мирового энергопотребления, хотя темпы роста спроса на нее и не будут столь высокими, как на газ или даже на энергоресурсы в целом. Однако при дальнейшем наращивании объемов потребления нефти значение ее в мировом энергетическом балансе будет неуклонно снижаться. Свой пик нефть как топливо уже прошла. XIX век был веком угля, XX – веком нефти. Первая половина XXI века станет периодом диверсификации энергоносителей (нефти, газа, угля и возобновляемых, включая биомассу, источников энергии). Таким образом, стоит задача определить сегменты мировых энергетических рынков, где нефть останется наиболее эффективным энергоносителем.

Россия – великая нефтегазовая держава, но великой экономической державой она станет лишь тогда, когда основная часть добываемых углеводородов будет использоваться внутри страны, причем не просто сжигаться, а перерабатываться в сотни и тысячи различных продуктов.

Исходя из этого:

- развитие нефтяной отрасли в России должно ориентироваться главным образом на внутренний рынок;
- стратегическое направление развития – создание в рамках вертикаль но интегрированных нефтегазовых компаний мощных нефтехимических производств;
- экспортная составляющая нефтяной отрасли должна быть тесно увязана с экспансией отечественных нефтегазовых компаний на зарубежные рынки и дополняться контролем углеводородных ресурсов в третьих странах.

Источником энергетического потенциала страны должны стать не только ископаемые запасы природных топливно-энергетических ресурсов, но и другие энергоресурсы, определяющие саму энергетику будущего, поскольку заканчивается (или уже закончилась) эпоха дешевых по себестоимости нефти и газа.

Нетрадиционная энергетика будущего не есть альтернатива нынешней углеводородной энергетике. Их нельзя противопоставлять. Надо только учитывать, что будет расширяться спрос на различные энергоносители и разные энергоустановки. И надо быть готовым удовлетворять этот растущий спрос различными, наиболее адекватными видами энергии, в основе которых лежит трансформация природных ресурсов в соответствующие энергоносители.

Не противопоставление «ископаемой» и «солнечной» энергетики является главной траекторией энергетического развития, а эффективное использование природных ресурсов с целью получения большего количества и качества разнообразных конечных энергопродуктов. И это является единой и наиважнейшей задачей и для бизнеса, и для государства.



## ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БИЗНЕСА В ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЯХ

**Крейдич Т. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: [matavik@rambler.ru](mailto:matavik@rambler.ru))

**Abstract:** Article is devoted the analysis of sources of formation of internal and external financial resources of transnational corporations.

В процессах динамичного развития глобализации, растущей открытости и взаимозависимости национальных экономик, формирования нового типа международных финансовых отношений возрастает значение транснациональных корпораций. По мнению экспертов ООН, транснациональные корпорации (ТНК) являются «двигателями мировой экономики».

Основным инструментом обеспечения эффективного бизнеса в ТНК являются финансовые ресурсы.

Из многочисленных классификационных подходов, дифференцирующих финансовые ресурсы ТНК, необходимо в первую очередь выделить внутренние и внешние финансовые ресурсы. Внутренние финансовые ресурсы корпораций представлены на рисунке 1.

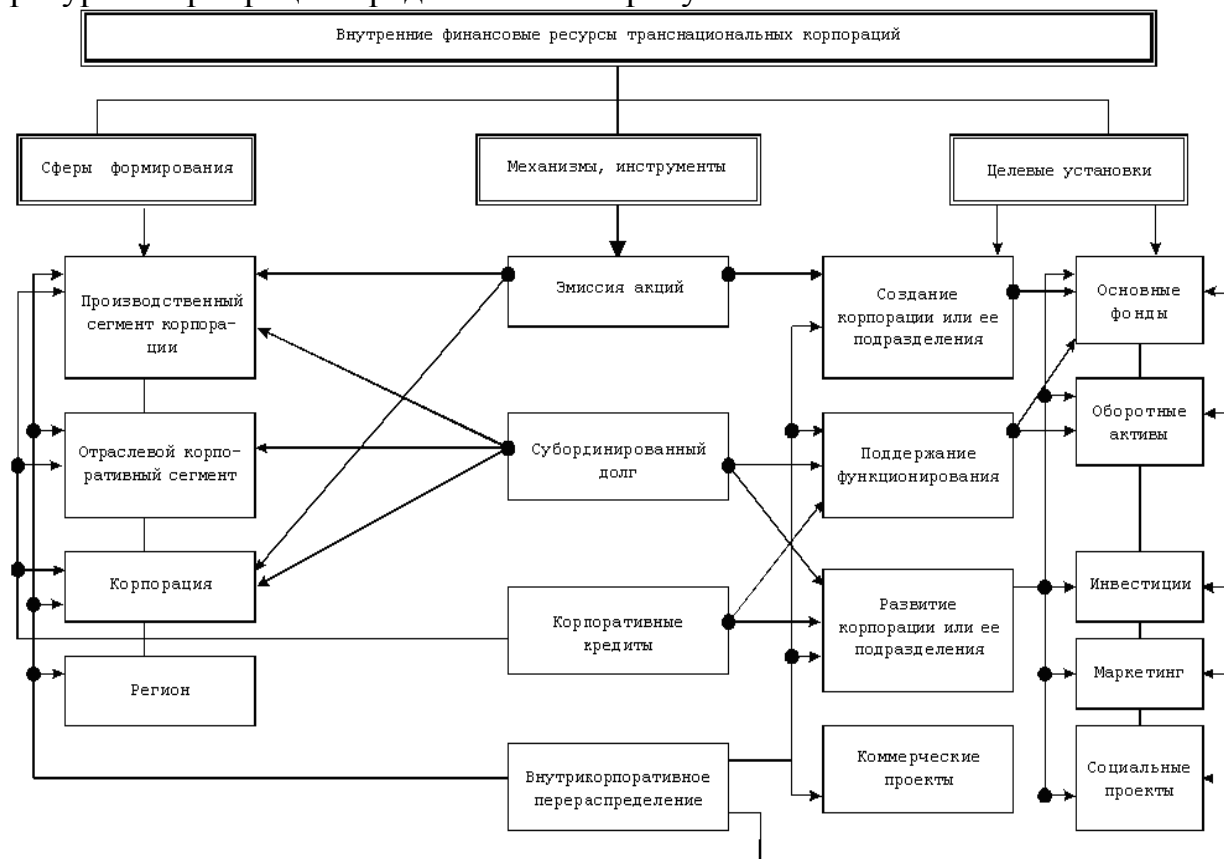


Рис. 1. Внутренние финансовые ресурсы ТНК

Одним из наиболее значительных внутренних финансовых ресурсов ТНК являются средства владельцев и совладельцев корпорации, формируемые и аккумулируемые в результате эмиссии и размещения долевых ценных бумаг.

Мировая практика рассматривает *эмиссию акций ТНК* в качестве одного из наиболее апробированных внутренних финансовых ресурсов с широким спектром реализации.

С инструментом фондового рынка связана возможность использования еще одного вида внутренних финансовых ресурсов – *субординированного долга*, который представляет собой схему эмиссии и размещения корпорацией краткосрочных и долгосрочных ценных бумаг среди пайщиков, акционеров и персонала корпорации. Проведенные через совет директоров и собрание акционеров решения правления могут изменить суммы и сроки обязательств субординированного долга, уменьшить уровень и сделать иными виды и сроки выплаты процентов, конвертировать долговые обязательства в долевые ценные бумаги, вплоть до списания долга. Естественно, что такой вид внутренних финансовых ресурсов корпорации не может быть задействован в период ее образования, однако в качестве источника финансирования расширения и развития корпорации, компенсации потерь при проявлении рисков, крупных проектов, этот вид внутренних финансовых ресурсов перспективен и востребован.

Эффективным инструментом привлечения внутренних финансовых ресурсов ТНК являются *корпоративные облигации*. Чаще других этот инструмент используют американские корпорации.

Транснациональные корпорации активно использует еще один специфический вид внутренних финансовых ресурсов, связанный с образованием внутрикорпоративных денежных потоков. Его особенность заключается в том, что с точки зрения всей корпорации он практически не обеспечивает притока денежных средств, но с позиций отдельных элементов корпоративной структуры этот финансовый ресурс может быть весьма значительным и востребованным.

Использование в качестве внутренних финансовых ресурсов корпорации ее *перераспределительных денежных потоков* возможно для компенсации отдельным подразделениям корпорации потерь при наступлении рисков, убытков при поддержании традиционного ассортимента или содержания нерентабельных, но необходимых корпорации представительств. Анализ всех этих факторов позволяет сделать вывод о естественности, стабильности, значимости для корпорации механизма перераспределения финансовых ресурсов.

В определенных ситуациях, когда потребность в денежных средствах носит временный характер, финансовые схемы распределения финансовых ресурсов внутри ТНК становятся малоэффективными. При этом часто используемым инструментом финансирования зарубежных операций и пере-

мещения ресурсов являются **корпоративные кредиты**. Обращение к такому внутреннему ресурсу эффективно при высоких текущих процентных ставках на местных кредитных рынках, наличии жесткого валютного контроля, существенных различиях в налогообложении. Кроме того, корпоративные кредиты обычно представляются по льготным схемам. В реальной практике корпоративный кредит обычно представляет собой заем, выдаваемый родительской компанией своему филиалу, находящемуся в другой стране, через банк, выступающий в качестве финансового посредника.

Обладающие рядом преимуществ внутренние финансовые ресурсы ТНК не всегда и не в полной мере могут обеспечить их финансовые потребности. Более диверсифицированными, емкими, интенсивными и эффективными могут быть внешние финансовые ресурсы. Они особенно важны в период развития корпорации, когда требуется максимальная концентрация финансовых ресурсов.

Внешние источники денежных средств корпорации могут быть **финансовыми, кредитными и фондовыми**. Финансовые источники часто безвозмездные, но сложно управляются и активизируются только при соблюдении ряда специфических условий. Кредитные и фондовые предполагают их возвратность, срочность, платность.

С другой стороны внешние финансовые ресурсы ТНК могут быть охарактеризованы как **перераспределительные, заемные и привлеченные** в зависимости от особенности денежных потоков, лежащих в их основе, их направлений, мощности, побудительных мотивов участников.

Внешние финансовые ресурсы ТНК представлены на рисунке 2.

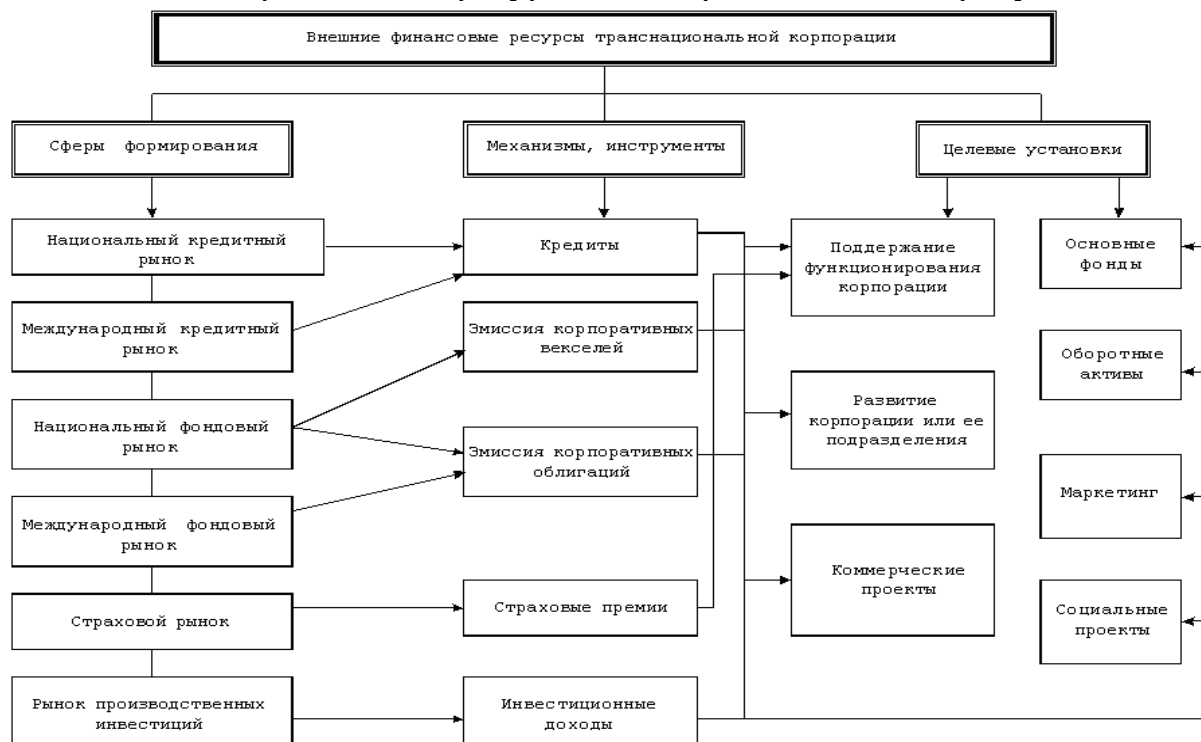


Рис. 2. Внешние финансовые ресурсы ТНК

Классификация внешних финансовых ресурсов ТНК возможна по источникам их образования:

- финансовые ресурсы, поступающие в качестве капитальных вложений или субсидий из бюджетной системы, формируемые эпизодически в исключительных случаях как финансовая помощь;
- финансирование совместных проектов или коммерческие кредиты предпринимательских структур, связанных как совместной деятельностью, так и инвестиционными инфраструктурами с корпорацией;
- привлекаемые через сберегательную систему или инвестиционные институты денежные ресурсы населения.

Для оценки и выбора источника внешнего финансирования деятельности корпорации в качестве классификационного признака часто используются объем, величина финансовых ресурсов. Объемные показатели влияют на интенсивность формирования финансовых ресурсов, их привлекательность в качестве источника финансирования, на формирование и проявление рисков.

Особую роль играет разделение внешних финансовых ресурсов по срокам. Традиционно выделяют *долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные внешние финансовые ресурсы*. Конкретизация сроков зависит от инфляции, предназначения финансовых ресурсов, сроков государственных экономических программ и др.

Используемые ТНК внешние кредитные ресурсы дифференцируются на *долгосрочные и краткосрочные, банковские и коммерческие, местные и международные*. При этом функционирование подразделений корпорации в разных странах и регионах вносит в менеджмент этого вида внешних финансовых ресурсов значительную специфику.

Как родительские, так и дочерние структуры ТНК активно используют в качестве внешних финансовых ресурсов комплекс различных инструментов привлечения краткосрочных денежных средств для обеспечения ликвидности. Одним из таких эффективных инструментов является *эмиссия евровекселей*. Андеррайтинг векселей корпорации проводится коммерческими банками, которые часто сами становятся их владельцами, приобретая векселя для своих инвестиционных портфелей.

Наиболее распространенным в международной практике и перспективным в России инструментом привлечения внешних финансовых ресурсов являются *долгосрочные корпоративные облигации*.

Для привлечения внешних финансовых ресурсов целесообразно использовать брендовый инструмент. Бренд эффективной, динамично развивающейся корпорации, грамотно построенный и правильно оформленный, не только способствует расширению сегментов рынка, росту объемов продаж и в итоге увеличению рентабельности, но и обеспечивает повышение ее привлекательности как объекта кредитных и портфельных инвестиций (1).

В результате проведенного анализа можно сделать вывод о том, что для обеспечения эффективного бизнеса ТНК необходимо использовать не только внутренние, но и внешние финансовые инструменты.

**Список литературы:**

1. Слепов В.А., Мамедов А.О. Особенности формирования финансовых ресурсов транснациональных корпораций//Финансовый менеджмент.- 2004.-№5.- С.3-16.

## МАРЖИРУЕМЫЕ ОПЦИОНЫ КАК НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ СРОЧНОГО РЫНКА

**Лапин А. А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: lapinaa@mstu.edu.ru)

**Abstract:** In 2009 the RTS stock exchange began trading a new financial instrument. The article focuses on a description of the features of this instrument and its advantages.

Биржевая торговля срочными финансовыми инструментами в России существует в России достаточно давно. В настоящее время ведущей биржевой площадкой по торговле срочными контрактами является срочный рынок ФОРТС биржи РТС (Российская торговая система). К числу торгуемых на РТС инструментов относятся как фьючерсные, так и опционные контракты на различные классы активов.

27 февраля 2009 года РТС запустила новый финансовый инструмент срочного рынка – маржируемые опционы на фьючерс фондового индекса РТС. Данный контракт является одним из наиболее инновационных финансовых инструментов российского финансового рынка, уже доказавшим свою привлекательность.

Как известно, опцион представляет собой контракт, заключаемый между двумя участниками срочного рынка. При этом покупатель опциона приобретает право (но не обязанность) в течение оговоренного срока купить, либо продать по фиксированной цене определенное количество конкретного базисного актива. За предоставленное право покупатель уплачивает продавцу премию, которая фактически и является ценой опциона.

Отличие в механизме уплаты премии опциона и в расчете размера гарантийного обеспечения по нему и являются основными отличиями нового вида опционов, что обусловлено стремлением повысить объем торговли опционными контрактами (ликвидность рынка) и привлекательность операций с ними для участников рынка.

Таблица. Основные различия классических и маржируемых опционов.

Классический опцион	Маржируемый опцион
При заключении сделки покупатель уплачивает продавцу премию.	При заключении сделки покупатель не уплачивает продавцу премию.
Покупатель опциона не вносит гарантийное обеспечение под опцион. Продавец вносит гарантийное обеспечение под опцион.	И покупатель, и продавец вносят гарантийное обеспечение под опцион.

Отсутствует вариационная маржа по опциону.	И покупатель, и продавец уплачивают (получают) вариационную маржу по итогам каждого клиринговой сессии вплоть до истечения/исполнения опциона.
Изменение цен на рынке влияет только на размер гарантийного обеспечения у продавца.	Изменение цен на рынке приводит к соответствующим изменениям гарантийного обеспечения у покупателя и продавца опциона

Новый тип опциона заметно меняет способы расчетов по опционам. Покупатель больше не платит всю сразу весь объем премии продавцу, а продавец её не получает. Вместо этого как с покупателя, так и с продавца биржа удерживает гарантийное обеспечение, а по итогам изменения цены опциона начисляет вариационную маржу.

Фактически перечисление премии растягивается во времени и осуществляется в ходе ежедневного перечисления вариационной маржи.

Суммарная вариационная маржа, списанная с покупателя опциона, не превышает размера премии, а гарантийное обеспечение покупателя чуть меньше размера премии по опциону. Гарантийное обеспечение продавца опциона превышает размер премии, но не может превышать размера гарантийного обеспечения по базовому фьючерсу.

Таким образом, появление нового вида опционов позволяет существенно повысить привлекательность операций на срочном рынке. Приведем наиболее важные преимущества от внедрения маржируемых опционов:

1. Повышается эффективность сделок с опционами в случае низкой ликвидности рынка. Также повышается эффективность управления позицией при досрочном исполнении опционов.

2. Обеспечивается единая система расчетов по фьючерсам и опционам на фьючерсы. Обеспечивается адекватный учет прибыли и убытков по сложным портфелям, состоящим из фьючерсов и опционов с разными сроками истечения.

3. Значительно снижается риск возникновения принудительного закрытия позиции в результате невыполнения требований по сумме гарантийного обеспечения.

4. Оптимизируется система риск-менеджмента как биржи, так и участников торгов.

Привлекательность маржируемых опционов подтверждена данными самой биржи РТС, которые свидетельствуют, что объемы торгов и открытых позиций по маржируемым опционам в настоящее время существенно превышают аналогичные показатели для классических опционов.

## ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ ЭКСПОРТНОЙ ОРИЕНТАЦИИ ЭКОНОМИКИ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ

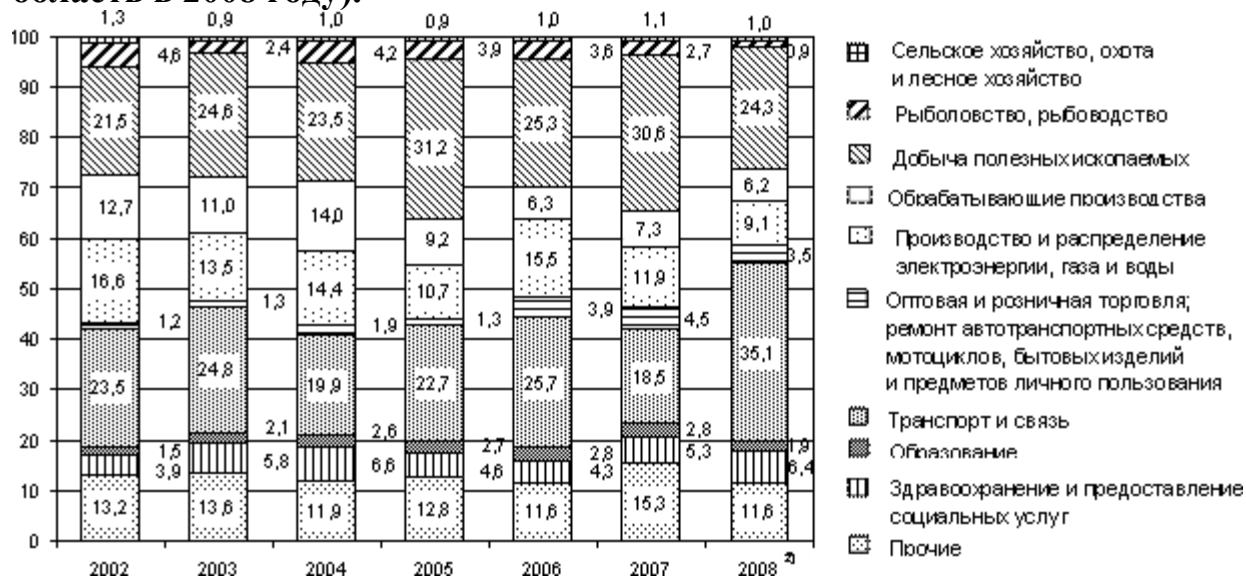
Лунева Е. А. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: eavalue@mail.ru)

**Аннотация.** The quantity of natural resources in Murmansk region is one of the causes of its export orientation. The author mentions the problem of collision of interests between large corporations and regions department.

Регион располагает разнообразными природными ресурсами. В недрах Кольского полуострова открыто более 60 крупных месторождений различных видов минерального сырья. В настоящее время добывается более трех десятков полезных ископаемых, наибольшую ценность из которых имеют медно-никелевые, железные, апатитонефелиновые руды и руды редких металлов. Значительны запасы слюды, керамического сырья и сырья для строительных материалов, облицовочного камня, полудрагоценных и поделочных камней. В числе открытых месторождений, получивших мировую известность, – Штокмановское и Приразломное месторождения. Освоение этих уникальных месторождений в перспективе позволит удовлетворить потребности в газе всего Северо-запада России на многие годы. Обилие природных ресурсов обуславливает экспортно-ориентированный вектор экономического развития региона, как показывает гистограмма 1 – доля инвестиций в добычу полезных ископаемых в 2008 году составила 24,3 % к итогу.

Рисунок 1

**Структура инвестиций в основной капитал организаций по видам экономической деятельности в процентах к итогу (<http://murmanskstat.gks.ru> Статистический ежегодник – Мурманская область в 2008 году).**





В 2000-е годы началось оживление экспортных перевозок, сначала сухих грузов (апатитового концентрата, руды, металлов, затем угля), а в 2003-2004 гг. выросли в 1,5-2 раза объемы перевалки нефти, вывозимой на экспорт через порты Мурманска (включая морской и рыбный порты, причалы военного судостроительного завода), а также порты Кандалакши и Витино, расположенные в Белом море. Однако строительство трубопровода на Мурманск, которого добиваются власти области и нефтедобывающие компании, так и не началось, поэтому нефть поступает по железной дороге и танкерами из Архангельской области, что ограничивает масштабы перевалки и удорожает ее для экспортеров. Благодаря растущим перевозкам нефти начался приток инвестиций в портовое хозяйство, но пока он не сопровождается ростом занятости.

Экспортно-ресурсная ориентация экономики порождает зависимость от колебаний цен на мировом рынке сырья. При ухудшении конъюнктуры крупные компании, как правило, снижают объемы производства, так было в 2002 г. с дочерними компаниями «Норильского никеля», на которые приходится почти треть всего промышленного производства в области. Помимо объективных причин, существует общая для всех экспортно-сырьевых регионов финансовая проблема. Крупный бизнес использует трансфертное ценообразование – занижение цены на продукцию производственных подразделений в регионах добычи. Таким способом прибыль концентрируется в центральных управленческих структурах, и затем средства перераспределяются на те направления, которые приоритетны для бизнес-группы. В Мурманской области присутствует «пул» крупных компаний, поэтому финансовая политика бизнеса сказывается и на показателях динамики производства (они считаются в стоимостном размере), и в проблемах пополнения бюджета. Возникает неизбежный конфликт интересов компаний и региона их базирования, недополучающего налоги. Это основная причина роста дотационности бюджета области. Такие конфликты, как правило, решаются путем неформальных договоренностей региональных властей и бизнеса.

Хотелось бы так же отметить, что при проведении региональной политики необходимо исходить из того факта, что невозможно системно и комплексно стабилизировать экономику региона без аналогичной системной и комплексной стабилизации экономики страны в целом, без согласования этих процессов: принцип многообразия форм осуществления стабилизации экономики при акцентированном использовании на практике прежде всего форм, которые перешли из прошлой системы хозяйствования и зародились в переходном периоде и получают дальнейшее развитие вне его рамок.

### **Список литературы:**

1. <http://murmanskstat.gks.ru> Статистический ежегодник – Мурманская область в 2008 году

## ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ ДОЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Лунева Е. А. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: eavalue@mail.ru)

**Аннотация.** In the article data of innovative production manufacture have analyzed; the author made a decision that innovative activity of Russian enterprises was reducing in the cause of investment sector. That's why it is necessary to introduce the practice of the state support.

Важным финансовым источником различных форм инновационной деятельности являются бюджетные ассигнования, за счет которых выполняются целевые комплексные программы, приоритетные государственные проекты. Бюджетные ассигнования формируют российский фонд фундаментальных исследований, а также на долевого основе финансируют федеральный фонд производственных инноваций.

Одним из важнейших вопросов, возникающих при рассмотрении источников финансирования инновационной деятельности, является принцип распределения инвестиций между центром и регионами и внутри регионов. Для инвестиционного процесса в экономике России территориальный аспект функционирования, регулирования и управления имеет исключительное значение. Именно в регионах реализуется большинство инновационных программ, но не все из них в состоянии самостоятельно покрыть расходы, связанные с инновационной деятельностью. Также необходимо принять во внимание резкую дифференциацию регионов с точки зрения инвестиционной ситуации.

В РФ значительно возросла доля предприятий, занимающихся инновационной деятельностью. В таблице 1 указаны основные отрасли, в которых наибольшее число инновационно-активных предприятий.

**Таблица 1**

**Производство инновационной продукции по отраслям экономики в 2008 году** (Российский статистический ежегодник. 2008: Стат.сб./Росстат.-М., 2008, С.605.)

Показатели	Отгружено продукции, млн. руб.			Доля инновационной продукции в объеме отгруженной продукции, %	Инвестиции в основной капитал, млн. руб.
	Всего	За пределы РФ	Инновационно-активных предприятий		
Промышленность, всего	3538196	573458	154626	4,4	298339
электроэнергетика	285929	656	3456	1,2	23295

топливная	753762	152236	7304	1,0	120104
черная металлургия	352172	88335	17298	4,9	21416
цветная металлургия	398160	80210	6137	1,5	33562
химическая и нефтехимическая	241648	53827	16739	6,9	14887
машиностроение и металлообработка	672691	106803	69372	10,3	27672
Лесная и деревообрабатывающая	153973	50591	4576	3,0	12639
промышленность строительных материалов	84986	744	3363	4,0	4239
легкая	55671	3643	1278	2,3	2452
пищевая	417562	22188	22418	5,4	31786
медицинская	28648	976	1367	4,8	1320

Проанализировав данные таблицы, можно отметить, что в 2008 году большая часть инновационно активных предприятий принадлежала отрасли машиностроения и металлообработки – 69372 предприятия, а также пищевой промышленности – 22418 предприятий, а наименьшую долю составляли предприятия медицинской отрасли – 1367 предприятий и промышленности строительных материалов – 3363 предприятия соответственно. Если же рассмотреть активность инновационной деятельности предприятий с точки зрения доли инновационной продукции в объеме отгруженной продукции, то можно сделать вывод, что здесь прослеживаются иные тенденции. Наибольшее количество отгруженной продукции имели предприятия отрасли машиностроения и металлообработки (10,3%), химической и нефтехимической промышленности (6,9%), пищевой отрасли (5,4%) и отрасли черной металлургии (4,9%), а наименьшее – предприятия электроэнергетики (1,2%) и топливной промышленности (1%). Из этого можно сделать вывод, что количество инновационно активных предприятий в отрасли не всегда определяет ее вес в структуре производства инновационной продукции. Так, медицинская отрасль, стоящая на последнем месте по числу предприятий, занимающихся инновациями, имеет пятую позицию по доле инновационной продукции в объеме отгруженной продукции.

Деформация в инвестиционной сфере привела к беспрецедентным масштабам сокращения инвестиционного сектора в экономике регионов, чрезвычайному падению инвестиционной активности хозяйствующих субъектов и, как следствие, замедлению процессов инновационной деятельности. Дифференциация, с точки зрения инвестиционной ситуации, привела к расширению круга субъектов Федерации, для которых характерны опережающие темпы свертывания инновационной деятельности. Повышение доли региональных бюджетов в финансировании инвестиций приносит определенный доход в местные бюджеты. Однако в условиях сложного социально-экономического положения большинства регионов

страны эти средства расходуются ими преимущественно на текущие нужды, а финансирование инновационных проектов, как правило, осуществляется по остаточному принципу.

В экономических условиях России представляется целесообразным из всей массы перспективных технологических разработок, выполненных при государственной поддержке (в том числе финансовой), отобрать ограниченное количество социально значимых технологий, широкая реализация которых при минимальной финансовой и максимальной организационной поддержке со стороны Миннауки России и других федеральных органов может, в определенной степени, обеспечить решение ряда острых социальных задач, способствовать структурированию внутреннего российского рынка.

В структуре источников финансирования предприятий в РФ в целом, преобладают собственные источники финансирования, что указывает на недостаточную поддержку со стороны государства. Это приводит к тому, что многие предприятия не могут выделить необходимых средств для осуществления инновационных проектов.

Отсутствие финансирования на федеральном и местном уровнях приводит к потенциальным финансовым потерям, так как налоговое регулирование инновационной деятельности обеспечило бы стабильные поступления в бюджеты всех уровней.

В советской же экономике все научные исследования спонсировались государством. В настоящее время в России инновационным бизнесом преимущественно занимаются малые рискованные компании, многие из которых в конечном итоге прогорают. Что касается передовых в экономическом развитии стран, то там развита практика создания малых инновационных фирм на базе крупной головной компании. В случае успеха материнская компания реализует инновационный проект, обладая определённым преимуществом позиционирования нового товара на рынке. В случае же провала инновационный проект отклоняется, а компания несёт убытки только средствами, вложенными в разработку и дальнейшую оценку новшества, а не всем своим имуществом как отдельные малые инновационные предприятия. При таких конкурентных преимуществах как концентрация ресурсов, учёт платежеспособного спроса, крупные корпорации обладают достаточной гибкостью в перераспределении денежных средств с неперспективных направлений на более приоритетные.

Введение подобной практики в России было бы весьма кстати. Это могло бы существенно расширить возможности национального инновационного производства.

### **Список литературы:**

1. Российский статистический ежегодник. 2008: Стат.сб./Росстат. – Р76 М., 2008. – 847 с.

## ИССЛЕДОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

**Пыльцына И. С.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: [vicentya@mail.ru](mailto:vicentya@mail.ru))

**Аннотация** . (This report is devoted to the key areas of the Russian trading banks' activities. The main ones are the development of new market segments of bank services and bank business in the regions of the Russian Federation, increasing competitiveness of Russian trading banks.)

Несмотря на финансовый кризис, банки занимают все более значимое место в экономике, растет их роль в финансировании предприятий, бурными темпами продолжается развитие розничных операций. Однако с выходом банковского сектора на более высокий уровень увеличиваются требования к ним как со стороны клиентов, так и со стороны собственников и партнеров, растет уровень конкуренции. Новые достижения порождают новые вызовы.

Динамика основных параметров, характеризующих состояние банковского сектора, свидетельствует о закреплении тенденции развития банковского сектора. Высокими темпами увеличиваются активы и капитал кредитных организаций, расширяется их ресурсная база, особенно за счет привлечения средств населения. Рост доверия к банкам, которые продолжили существовать в условиях финансового кризиса, со стороны кредиторов и вкладчиков является одним из наиболее важных признаков российского банковского сектора в этот период.

Деятельность кредитных организаций в большей степени ориентируется на потребности реальной экономики. Сохраняется устойчивая тенденция роста кредитных вложений, согласно отчетности кредитных организаций качество их кредитных портфелей остается в основном удовлетворительным. На рынке банковских услуг отмечается определенное развитие конкурентной борьбы, особенно за вклады физических лиц. В то же время потенциал развития банковского сектора не исчерпан. Правительство Российской Федерации и Банк России исходят из того, что банковский сектор может и должен играть в экономике более значимую роль.(3)

Но, помимо существующего экономического кризиса, развитие банковского сектора сдерживается и другим рядом обстоятельств как внутреннего, так и внешнего характера.

К внутренним препятствиям относятся неразвитые системы управления, слабый уровень бизнес-планирования, неудовлетворительный уровень руководства в некоторых банках, их ориентация на оказание сомнительных услуг и ведение недобросовестной коммерческой практики, фиктивный характер значительной части капитала отдельных банков.

К внешним сдерживающим факторам можно отнести высокие риски кредитования, нерешенность ряда ключевых проблем банковского законо-

дательства, ограниченные ресурсные возможности банков, прежде всего дефицит среднесрочных и долгосрочных пассивов, недостаточно высокий уровень доверия к банкам со стороны населения. (2)

Помимо этого, российская экономика в целом и банковская сфера в частности имеют относительно невысокую инвестиционную привлекательность, о чем свидетельствует динамика инвестиций, а в отношении банковского сектора – и снижающаяся доля иностранного капитала. По-прежнему значительным является административное бремя, возложенное на банки в связи с отвлечением ресурсов на выполнение несвойственных им функций. Неоправданно усложнена процедура консолидации капитала, то есть слияний и присоединений кредитных организаций.

Наряду с перечисленными факторами существуют такие проблемы методического характера, как необходимость дальнейшего развития системы рефинансирования, в том числе путем расширения круга инструментов управления ликвидностью.

Базовым условием успешного развития банковского сектора является проведение государством взвешенной, последовательной политики в этой сфере.

В целом обеспечение государством условий для развития банковского сектора осуществляется по четырем основным направлениям:

- совершенствование законодательства;
- развитие инфраструктуры банковского бизнеса;
- совершенствование банковского регулирования и надзора;
- совершенствование сферы государственных финансов (налогообложения, государственных расходов, инвестиций).

Важным условием развития банковской деятельности и повышения устойчивости банков является увеличение капитала банков, улучшение его качества и обеспечение достаточного уровня покрытия капиталом принимаемых банками рисков.

Прирост капитала же банков обеспечивается в основном за счет капитализации их прибыли, а также за счет привлечения средств российских и зарубежных инвесторов. Развитие операций кредитных организаций по привлечению и размещению средств за счет внедрения системы страхования вкладов, ипотеки, расширения кредитования населения, малого и среднего бизнеса способствует росту капитала банков.

Основными задачами и направлениями на сегодняшний день по развитию банковского сектора являются:

- усиление защиты интересов вкладчиков и других кредиторов банков;
- повышение эффективности осуществляемой банковским сектором деятельности по аккумулированию денежных средств населения и организаций и их трансформации в кредиты и инвестиции;

- повышение конкурентоспособности российских кредитных организаций;
- предотвращение использования кредитных организаций для осуществления недобросовестной коммерческой деятельности и в противоправных целях (прежде всего таких, как финансирование терроризма и легализация доходов, полученных преступным путем);
- развитие конкурентной среды и обеспечение транспарентности в деятельности кредитных организаций;
- укрепление доверия к российскому банковскому сектору со стороны инвесторов, кредиторов и вкладчиков. (1)
- эффективное позиционирование российского банковского сектора на международных финансовых рынках.

Основными результатами развития банковского сектора будут существенное повышение его роли в экономике Российской Федерации, рост финансовой устойчивости и обеспечение транспарентности. При этом показатели российского банковского сектора будут постепенно приближаться к показателям банковских систем ряда стран с переходной экономикой, наиболее преуспевших в построении современных рыночных отношений.

Правительство Российской Федерации и Банк России исходят из того, что реальные темпы прироста основных показателей банковского сектора (активов, капитала, кредитов и депозитов) будут и впредь опережать темпы прироста валового внутреннего продукта, хотя различия в соотношениях темпов прироста будут постепенно сокращаться. Банки сохраняют и укрепят свою роль ведущих финансовых посредников.

В течение последних лет национальная банковская система сохраняет высокие темпы развития. Значительно возросли совокупные активы и капитал российских банков, увеличиваются объемы кредитования, созданы серьезные предпосылки для существенного повышения роли банков в укреплении экономики нашей страны, происходит активное внедрение передовых банковских технологий. Безусловно, что от эффективного развития банковской системы, доступности банковских услуг, совершенствования работы финансовых рынков во многом зависит само качество экономического роста и социально-экономическая стабильность в нашем обществе.

Правительство Российской Федерации и Банк России исходят из необходимости развития в банковском секторе условий для справедливой конкуренции, расширения спектра банковских услуг, повышения привлекательности и доступности банковских услуг для населения. Стратегическая перспектива развития структуры банковского сектора состоит в оптимальном сочетании крупных многофилиальных банков, региональных банков средней и небольшой величины, банков, специализирующихся на отдельных услугах (потребительском кредитовании, ипотеке, кредитовании малого и среднего бизнеса), расчетных и депозитно-кредитных небанковских кредитных организаций. Целью Правительства Российской Федерации

и Банка России является формирование в среднесрочной перспективе банковского сектора, способного обеспечить предоставление всем категориям клиентов как на территории субъектов Российской Федерации, так и на рынках стран "ближнего зарубежья" универсального комплекса банковских услуг, а также банковское обслуживание российских экономических интересов в мировой экономике. Оптимальный по своей структуре и построенный на принципах справедливой конкуренции банковский сектор станет эффективным инструментом аккумуляирования инвестиционных ресурсов для обеспечения ускоренного экономического роста на основе диверсификации экономики, выравнивания уровней регионального развития, повышения качества и уровня жизни российских граждан, а также выходу России из финансово-экономического кризиса.( 3)

Таким образом, именно ускорение роста банковского сектора обеспечит поступательное развитие и устойчивость банковской системы, повышение конкурентоспособности российских кредитных организаций, совершенствование банковского регулирования и надзора, усиление защиты интересов и укрепления доверия вкладчиков и других кредиторов банков.

#### **Список литературы:**

1. Турбанов А. В. Финансовое оздоровление банковской системы Российской Федерации: первые итоги и перспективы // Деньги и кредит, 2009, № 12, с.3-7.
2. Хорошев С. Розничный банковский бизнес. Мнения экспертов. // Банковское дело, 2009, № 09, с 5-7.
3. М. Ю. Матовников. Банковский сектор России: кризис заканчивается? // Деньги и кредит, 2010, № 01, с.5-16.



## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА СТРАХОВЩИКА

**Рапницкая Н. М.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail:; rapnat@pochta.ru*)

В современных условиях для осуществления эффективной деятельности организаций особо актуальной является проблема мобилизации и эффективного использования инвестиций.

Under modern conditions for effective activity of organizations especially relevant Is the problem of mobilization of efficient investments use

Инвестиционная активность является составной частью деловой активности хозяйствующих субъектов, включающей также производственную, инновационную, рыночную, маркетинговую и иную активность.

Стимулирование инвестиционной деятельности, выработка четкой стратегии инвестирования, определения ее приоритетных направлений, мобилизация всех источников инвестиций является важнейшим условием устойчивого и качественного развития предприятий.

Концентрация страховщиками в своих руках значительных финансовых ресурсов превращает страхование в важнейший фактор развития экономики путем активной инвестиционной политики. Другими словами, страховщики превращают пассивные денежные средства, полученные от различных владельцев полисов, в активный капитал, действующий на рынке.

В отличие от других видов предпринимательства, где предприятие первоначально осуществляет определенные вложения в организацию производства товаров (услуг) и получает плату от потребителей после того, как услуга оказана или товар стал собственностью покупателя, в страховании картина прямо противоположная.

Здесь клиент фактически авансирует страховщика. Страховая премия, представляющая для страхователя плату за страховую услугу, уплачивается обычно в начале срока действия договора страхования. Реализация же страховой услуги со стороны страховщика может осуществляться в течение длительного времени.

Эта особенность оказания страховой услуги приводит к тому, что в распоряжении страховщика в течение некоторого срока оказываются временно свободные от обязательств средства, которые могут быть инвестированы в целях получения дополнительного дохода. В связи с тем, что страхователи объективно лишены возможности контролировать – насколько умело страховая компания распорядится предоставленными ей средствами и не поставит ли она под угрозу выполнение обязательств по договорам страхования, инвестирование страховщиком таких временно свободных средств достаточно жестко регулируется со стороны государства.

Страховщики вправе инвестировать или иным образом размещать страховые резервы и другие средства, а также выдавать ссуды страхователям, заключившим договоры личного страхования, в пределах страховых сумм по этим договорам (1).

Размещение страховых резервов должно осуществляться страховщиками на условиях диверсификации, возвратности, прибыльности и ликвидности.

Принцип возвратности в полной мере распространяется как на активы, покрывающие страховые резервы, так и на свободные активы. Данный принцип подразумевает максимально надежное размещение активов, обеспечивающее их возврат в полном объеме.

Принцип ликвидности гласит: общая структура вложений должна быть такова, чтобы в любое время были в наличии ликвидные средства или капитальные вложения, без труда обращаемые в ликвидные средства. Иными словами, страховая компания в любой момент времени должна иметь в наличии сумму средств, обеспечивающую выплату страхователям оговоренных договором сумм в пределах установленных сроков.

Принцип диверсификации вложений служит распределению инвестиционных рисков, которые преследуют каждого инвестора, на различные виды вложений и тем самым большей устойчивости инвестиционного портфеля страховщика. Согласно этому принципу не должно допускаться превалирования какого-либо вида вложений над другими. Структура вложений капитала не должна быть однобокой, не должна допускаться региональная концентрация капитала, необходимо избегать вложений средств в направлении одного дебитора.

Принцип прибыльности вложений гласит: активы должны размещаться при обеспечении названных выше принципов с учетом ситуации на рынке капиталовложений и при этом приносить постоянный и достаточно высокий доход.

Другими словами, страховщики в своей инвестиционной деятельности при управлении средствами страховых резервов должны обеспечивать высокую рентабельность вложений, позволяющую сохранить реальную стоимость вложенных средств в течение времени инвестирования, и в случае необходимости иметь возможность легко и быстро реализовать размещенные активы.

Правила размещения страховщиками страховых резервов утверждены приказом Министерства финансов Российской Федерации от 8 августа 2005 г. № 100н (в ред. Приказа Минфина РФ от 20 июня 2007 г. № 53н). Эти правила устанавливают требования к активам, принимаемым в покрытие (обеспечение) страховых резервов. Кроме того, Правила содержат приложение «Структурные соотношения активов и резервов» (2).

Порядок формирования страховых резервов по страхованию жизни утвержден приказом Министерства финансов Российской Федерации от 9 августа 2009 г. № 32н.

Настоящий порядок формирования страховых резервов по страхованию жизни разработан на основании Закона Российской Федерации от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Исходя из предположения, что доходы от инвестиционной деятельности соизмеримы с доходами от страховой деятельности, в структуре страховых компаний необходимо наличие специализированного подразделения. Обладая самостоятельностью при принятии решений, но в пределах лимитов и независимостью (автономностью) от таких функциональных служб, как юридический, финансовый и отдел бухгалтерии. Это позволит более гибко реагировать на изменения действующего законодательства РФ, а также на требования и запросы контролирующих и надзорных органов, как в сфере страхования, так и в сфере рынка ценных бумаг.

Контроль над целевым расходованием средств на ведение дела в компании разрабатывается Единая система учета затрат. Это позволяет своевременно обнаружить развивающийся отрицательный финансовый результат от страховой деятельности, выявить непроизводительные расходы.

Развитие инвестиционной деятельности страховой компании и технологии ее осуществления силами специализированного подразделения при взаимодействии с внешними участниками процесса, позволит разработать комплекс мероприятий по развитию инвестиционной деятельности страховой компании, оценить его ресурсоемкость и эффективность.

### **Список литературы:**

1. Российская Федерация. Законы. Об организации страхового дела в РФ: федер. закон: [принят Гос. Думой 27 ноября 1992]. – [в ред. Федерального закона от 30.10.2009 № 4015-1-ФЗ]//Российская газета от 3 ноября 2009 г. – № 5032 (208). – (Актуальный закон).

2. Об утверждении Правил размещения страховщиками страховых резервов: Приказ Минфина России от 20.06.2007 № 53н.//Консультант Плюс [Электронный ресурс]: справочно-правовая база данных.

## СТРАХОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

**Рапницкая Н. М.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра ФБУиУЭС, e-mail:; rapnat@pochta.ru*)

Страхование – часто применяемый инструмент риск-менеджмента. Вариант покрытия риска определяется субъектом индивидуально исходя из уровня затрат на страхование.

Insurance is the often used instrument of risk-management. Variant of covering of risk is determined of subject individually based on the level of insurance costs.

В условиях конкуренции и высокого уровня неопределенности деятельность хозяйствующего субъекта невозможна без рисков. Деятельность компании связана с наличием широкого спектра рисков, реализация которых не должна влиять на ее устойчивое, непрерывное функционирование и развитие, достижение поставленных целей.

Полностью предотвратить все потенциальные риски или снизить их степень до приемлемого уровня практически невозможно: из-за сложности прогнозирования, ограниченности ресурсов предприятия; экономической нецелесообразности. Поэтому рисками необходимо управлять.

Большое значение при управлении рисками имеет правильный выбор методов минимизации рисков.

Оптимальным вариантом минимизации любого вида рисков являются три универсальных способа: распределение риска между участниками того или иного инвестиционно-производственного проекта, самострахование в виде резервирования и страхование.

Риск-менеджмент призван определить, какие риски следует оставить на самостраховании, какие заблаговременно предотвратить, а какие – передать страховщику.

Особенностью отечественного риск-менеджмента, во-первых, следует назвать, второстепенность, эпизодичность и несистемность в его использовании. Вторая отличительная черта- это частое замещение его страхованием. Такая политика чревата как злоупотреблением со стороны страховщика и увеличением соответствующего бюджета компании, так и снижением общего внимания, уделяемого рискам.

Страхование традиционно в рыночной экономике является составной частью управления предпринимательскими рисками и позволяет существенно уменьшить зависимость экономико-финансового состояния компании от них. Крупным корпорациям до недавнего времени было удобнее организовывать собственные страховые компании, которые, как правило, берут на себя не только защиту имущественных интересов материнских компаний, но и оказывают услуги по размещению теневых финансовых потоков. При нали-

чии подобного страховщика материнские компании отказываются от привлечения дополнительных риск-менеджеров, возлагая их функцию на страховую компанию, сводя управление рисками к страхованию отдельных составляющих бизнес-процесса.

По своей природе страхование – это передача рисков. Страхованием с разной степенью успешности можно покрыть многие из существующих видов рисков. Это практически любые риски из числа внешних опасностей и угроз (риски техногенных и природных катастроф); большая часть операционных рисков (особенно в части технологических сбоев, ошибок или нелояльности персонала и ответственности директоров); определенная часть финансовых (например, дефолтных или кредитных) рисков.

Однако использование страхования имеет ряд ограничений: например, невозможность застраховать некоторые риски. Кроме того, страховщик, принимая решение о страховании риска, исходит из величины и состояния своего страхового портфеля, размере страховой премии, и готовности страхователя уплатить ее, что иногда составляет довольно крупные денежные средства, отвлекаемые из коммерческой деятельности предприятия. Кроме того, для обеспечения финансовой устойчивости и гарантии выплаты страхового возмещения страховщики вынуждены передавать риски на перестрахование. Таким образом, очень часто размер страховой премии, превышает ту цену, которую может быть разумной за передачу риска на страхование.

Иногда договор страхования составляется в интересах страховой компании в ущерб интересам предприятия. В результате при реализации риска предприятию получить страховое возмещение практически невозможно (1).

И самострахование, не смотря на ряд позитивных факторов (например, небольшие сроки возмещения убытков, увеличение системы превентивных мероприятий, дает предприятию возможность более эффективно и гибко управлять рисками и др.), при всей своей привлекательности с точки зрения экономии средств имеет ряд недостатков.

При выборе наиболее эффективного покрытия рисков предприятия большое значение имеет правильное и обоснованное определение порогового значения ущерба, при котором можно классифицировать его размер. Пороговое значение вероятности может быть определено на основе использования среднестатистических данных и предельного значения вероятности наступления рискового события.

В России сложилась практика внедрения на предприятии отдельных элементов управления рисками, что сводится в основном к управлению кредитным и рыночным риском и не учитывается влияние иных факторов риска, таких как, региональные, производственные, отраслевые и др.(2).

Повышение инвестиционной привлекательности российских предприятий для иностранных компаний может достигаться с помощью снижения рисков путем их передачи на страховые рынки.

Например, происшествие в период строительства объекта может привести к превышению бюджета и задержке реализации проекта, а, следовательно, к смещению графика погашения кредита. Если же проект застрахован, данный риск не отпугивает инвесторов, так как страховая компания выплатит основную сумму кредита. При реализации крупных строительных проектов могут быть застрахованы послепусковые гарантийные обязательства, строительная техника, машины и механизмы. Это особенно важно, когда на строительстве применяются дорогостоящие и уникальные виды оборудования, поломка которых может повлиять на своевременный ввод объекта в строй.

Организация страховой защиты – отдельный бизнес-процесс. Поэтому и страховщик нередко оказывается заинтересованным в грамотном управлении рисками, чтобы получить клиента. В рамках системы управления рисками для него также должны быть определены конкретные цели, описаны риски их «недостижения», назначены ответственные, разработаны меры по предотвращению рисков и уменьшению их последствий, налажены процедуры контроля и мониторинга. Перед страхованием как элементом системы управления рисками страховщику необходимо:

- обеспечить надежные гарантии возмещения убытков и снижения ущерба, наносимого в результате технологических нарушений, стихийных бедствий, действий третьих лиц и иных непредвиденных событий. Данная задача может быть решена за счет улучшения качества договоров страхования и оптимизации процесса урегулирования убытков.

- повысить инвестиционную привлекательность своей компании путем гарантированного сохранения размера активов с использованием механизмов страхования и перестрахования.

Общие критерии подлежащих страхованию рисков определены российским законодательством, а именно Законом «Об организации страхового дела в РФ», согласно которому в качестве страхового риска рассматривается событие, обладающее признаками вероятности и случайности его наступления. К группе рисков, подлежащих страхованию, относятся те, которые страховой рынок готов законтрактовать на оптимальных для страховщика условиях. Технологии количественного анализа риска, которые лежат в основе используемых процедур управления рисками, могут использоваться при реализации любого вида страхования от опасностей, связанных с эксплуатацией промышленных объектов. Результаты анализа риска делают отношения между страхователем и страховщиком весьма прозрачными:

- и страхователь, и страховщик видят размер максимально возможного ущерба;

- страхователь ясно понимает: почему размер страховой премии равен определенной величине;
- и страхователь, и страховщик могут объективно оценить влияние франшизы на величину премии.

Важным практическим вопросом является выбор превентивных инженерно-технических и организационных мероприятий, снижающих риск, то есть мероприятий по управлению риском. В настоящее время разработано большое число мероприятий, направленных на снижение частоты реализации этих опасностей и/или снижение убытков, обусловленных ими.

Следствием внедрения мероприятий является снижение размера ожидаемых ежегодных внеплановых потерь предприятия. Это означает, что каждое превентивное мероприятие может рассматриваться как инвестиционный проект, то есть, для каждого мероприятия может быть рассчитана эффективность.

Следовательно, можно без преувеличения сказать, что оценка риска заняла центральное положение в принятии управленческих решений, контроль риска воспринимается как необходимое условие стабильности и непрерывности работы корпорации (3).

### **Список литературы:**

- 1 Васенко С. В. Страхование как инструмент снижения производственно-хозяйственных рисков. Дис. ...канд. экон. наук, Краснодар, 136 с., 2004
- 2 Уткин Э. А. Фролов Д. А. Управление рисками предприятия: Учебно-практическое пособие.- М.: ТЕИС, 2003.-247с.
- 3 Пикфорд, Джеймс. Управление рисками/Джеймс Пикфорд; (пер. с англ)]. – М.: Вершина, 2004.-394с. – ISBN 5-94696-028-8.

## РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Семенова С. А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: *semenova.swetlana2009@yandex.ru*)

**Аннотация** The Russian business under the influence of a changing environment even more often faces now set of organizational-administrative problems that causes quickly and with the minimum expenses to spend changes of a control system for the further improvement of business.

В настоящее время проблема мирового финансового кризиса, в котором оказалось почти каждое активно работающее и развивающееся предприятие, можно сказать, находится в центре внимания всего человечества. И все более актуальными становятся вопросы реструктуризации бизнеса, как наиболее эффективного и действенного способа защиты хозяйствующего субъекта от последствий экономического кризиса.

Современные отечественные ученые Яковлев В.А., Крыжановский В. Г., Минаев Э. С., Евсеев, А. И., Айвазян З. С., Кириченко В., Синягин А., Коротков Э. М., Тутуджян А.К., Карлик А.Е., Гришпун Е.А., Белых Л.П., Федотова М.А., Мерзликина Г.С., Семикин Е.А., Валдайцев С.В., Баринов В.А., Аистова М.Д., Мазур И.И., Шапиро В.Д. и др. по-разному трактуют термин «реструктуризация», но, несмотря на разные подходы к реструктуризации, все они предполагают одну общую цель: снять противоречие между требованиями изменившейся внешней среды и устаревшей системой управления предприятием.

Термин «реструктуризация» буквально означает – изменение способа построения чего-либо. *Реструктуризация* представляет собой комплексный процесс изменения структуры активов, капитала и обязательств предприятия, его организационной структуры, целью которого является его финансовое оздоровление.

Отечественные предприятия имеют большой опыт проведения реструктуризационных изменений бизнеса, начиная еще с приватизации в 90-х годах. Сегодня можно говорить о трех этапах реструктуризации российских предприятий (Таблица 1). Причем, компании, развивающиеся эволюционно, как правило, проходили последовательно все этапы.

Таблица 1 Этапы реструктуризации российских предприятий

Этап реструктуризации	Особенности
I этап реструктуризации (установление контроля над бизнесом) – 1992-1998 г.г.	-горизонтальная интеграция; -установление контроля над финансовыми потоками и собственностью; - создание ФПГ;



	<ul style="list-style-type: none"> <li>-высокие риски потери бизнеса, банкротства;</li> <li>-низкая стоимость бизнеса;</li> <li>-низкий уровень конкуренции на рынках и низкая эффективность производства;</li> <li>-краткосрочность целей;</li> <li>-неэффективное сочетание целей собственников предприятий и целей руководства</li> </ul>
2 этап (децентрализация, создание холдингов) – с 1998 г.	<ul style="list-style-type: none"> <li>-децентрализация и диверсификация бизнеса;</li> <li>- создание отраслевых холдингов;</li> <li>-перераспределение контроля над финансовыми потоками и собственностью;</li> <li>-высокие риски потери бизнеса, банкротства</li> </ul>
3 этап (новая централизация, реструктуризация управления интегрированной структурой) – с 2001 г.	<ul style="list-style-type: none"> <li>-укрупнение организационных структур из-за низкой эффективности управления;</li> <li>-вертикальная интеграция,</li> <li>-долгосрочность целей собственника – рост инвестиций;</li> <li>-рост стоимости бизнеса;</li> <li>-высокий уровень конкуренции на рынках</li> </ul>

Следует отметить, что задачи реструктуризации, связанные с проблемами глобальной конкуренции и технологическим отставанием, с которыми сталкиваются российские компании сегодня, конечно, отличаются от задач 10-15 летней давности. В практике проведения реструктуризации отечественных предприятий имеется достаточный положительный опыт. Например, ОАО "Синтез" в г.Дзержинске -единственный в мире производитель карбонильного порошка в 2007г. завершил реструктуризацию, в настоящее время позиционирует себя как технопарк, предлагая для сдачи в аренду землю, здания и сооружения, производственную и транспортную инфраструктуру; "Группа ГАЗ" – крупнейший российский производитель коммерческого автотранспорта и строительно-дорожной техники основана в 2005 году в результате реструктуризации производственных активов ОАО "Руспромавто".

От организации подхода к процессу реструктуризации зависит будущее состояние компании, а также достижение успеха в реструктуризации бизнеса. Если этот процесс происходит стихийно, в режиме тушения пожара, то шансы – не достигнуть целей реструктуризации многократно возрастают. Основными *целями* процесса реструктуризации являются:

- обеспечение условий для повышения экономической эффективности деятельности компании;

- получение непосредственного экономического эффекта от мероприятий по реструктуризации.

Процесс реструктуризации включает в себя несколько этапов[1,3,4]:

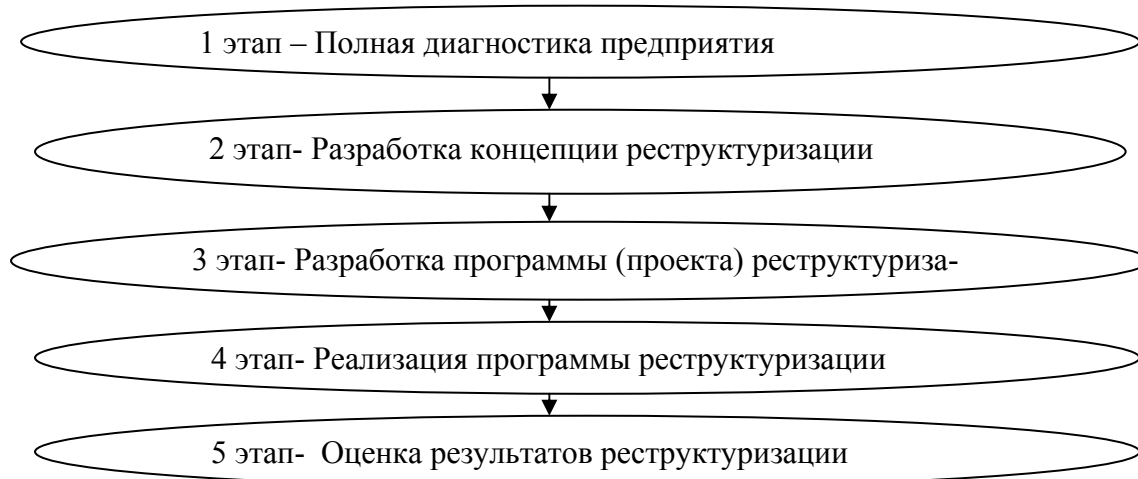


Рис. 1 Этапы реструктуризации предприятия

Стратегия и тактика финансового оздоровления обычно предполагают проведение реструктуризации предприятия в два этапа: по уровню преобразований можно выделить *стратегическую (корпоративную)* и *оперативную* реструктуризацию (Таблица 2)[1,4].

Таблица 2 Стратегическая и оперативная реструктуризации

Формы реструктуризации	сущность	мероприятия	результат
Оперативная	направлена на решение проблем по финансовому оздоровлению компании в краткосрочном периоде и реализуется за счет внутренних резервов	-снижение издержек производства; -инвентаризация; -внедрение новых методов управления; -сокращение занятых; -продажа излишнего оборудования и др.; -продажа дочерних фирм; -временная остановка капитального строительства и др.	-восстановление платежеспособности компании в текущий момент времени; -создание экономических и финансовых условий для устойчивого функционирования компании в долгосрочном периоде; -создание условий для инвестиционной привлекательности компании
Стратегическая	предполагает глубокие преобразования, обеспечивающие долговременное устойчивое развитие	-поиск новых источников капитала; -слияние, поглощение, объединение; -дробление имущественного комплекса и т.д.	-повышение инвестиционной привлекательности; -рост стоимости компании; -повышение конкурентоспособности

Успешное проведение оперативной реструктуризации создает предпосылки для стратегической реструктуризации, основой которой является концепция финансового оздоровления предприятия. Предприятие в даль-

нейшем формирует стратегию будущей деятельности для финансового оздоровления, а также вырабатывает политику поведения.

Для достижения положительных результатов в реализации проектов реструктуризации необходимо использовать множество современных методов и приемов. Наиболее эффективными и относительно новыми для отечественных предприятий методами реструктуризации бизнеса в настоящее время можно считать:

- методы организационного проектирования;
- реинжиниринг бизнес-процессов;
- ABC/ABM-методология;
- методы «точно в срок»;
- методы управления качеством и управления знаниями;
- аутсоринг.

Сложившаяся ситуация в российской экономике свидетельствует о высокой вероятности нарастания процесса реструктуризации предприятий. Еще до недавнего времени в проведении мероприятий по реструктуризации были заинтересованы лишь компании, находящиеся в состоянии кризиса, а также те, чье положение оценивалось как неудовлетворительное (типичная ситуация для российского бизнеса). Признаком финансового оздоровления предприятия является восстановление его платежеспособности, финансовой устойчивости, увеличение денежных потоков, заработной платы, налоговых выплат, стоимости предприятия. Всего этого можно добиться конкретными действенными мерами в ходе проведения реструктуризации предприятия.

Сейчас, наблюдается иная тенденция: в программах реструктуризации заинтересованы благополучные, быстрорастущие организации, основной задачей которых является ускоренное наращивание темпов развития и создание уникальных конкурентных преимуществ.

### **Список литературы:**

1. Белых Л.П., Федотова М.А. Реструктуризация предприятия. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.-399с.
2. Кузьмина М.И., Мерзликина Г.С. Концептуальные основы реструктуризации бизнеса// Креативная экономика.-2008.-№9.-с.22-30.
3. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний./ Под общей ред. И.И. Мазура. -М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2001.-456с.
4. Попович А.Оперативная и стратегическая реструктуризация предприятия // Проблемы теории и практики управления.-2006.-№9.-с.94-104.
5. Эмануэль И.В.Реструктуризация компании в условиях кризиса//Экономика и управление.-2009.-№3(43).-с.70-7

## **БЮДЖЕТНЫЕ И ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ**

**Титов П. А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: titov2000@yandex.ru)

**Аннотация.** The report highlighted the concept of budgetary and extra budgetary funds, as well as a brief description of their

Важную роль в финансовой системе государства играют бюджетные и внебюджетные фонды. Государственные и муниципальные фонды широко распространены не только в нашей стране, но и во многих странах зарубежья, данный факт, уже сам по себе доказывает необходимость и важность фондов как экономической категории.

«Целевые бюджетные и государственные внебюджетные фонды можно определить как совокупность, находящихся в государственной собственности Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, в муниципальной собственности муниципальных образований (в случае бюджетных фондов), денежных средств (финансовых ресурсов) в той или иной степени обособленных от бюджетов, имеющих целевой характер, источники формирования в виде целевых доходов или целевых отчислений от конкретных доходов, размер и направления расходования которых ежегодно указываются в соответствующих законах о бюджетах или актах местного самоуправления о бюджетах, оперативное управление которыми осуществляется уполномоченными государственными или муниципальными учреждениями, созданными для выполнения задач, соответствующих целям использования указанных денежных средств либо специально образованными для оперативного управления этими денежными средствами»(1).

Бюджетные фонды создаются в составе регионального бюджета как обособленные бюджетные средства для(2):

- целевого финансирования наиболее приоритетных отраслей региональной экономики;
- ликвидации неблагоприятных последствий от возникновения чрезвычайных ситуаций;
- социально-экономических, экологических, научно-технических и иных значимых для региона программ и мероприятий.

Внебюджетный фонд – обособленная часть финансовых ресурсов региона, не входящая в состав регионального бюджета и имеющая самостоятельные источники формирования и целевое направление использования.

В регионах формируются и действуют:

- территориальные подразделения федеральных внебюджетных фондов;

- региональные внебюджетные фонды, средства которых являются региональной собственностью;
- внебюджетные фонды муниципальных образований.

По целевому назначению фонды делятся на социальные, экономические, научно – технические, экологические, ведомственные и т.д. (3)

Например, экономические фонды предназначаются для финансирования государственных программ развития экономики отдельного региона или страны в целом, либо для обеспечения деятельности какой-либо отрасли народного хозяйства. Безусловно, что и эти фонды, как, впрочем, и все остальные, выполняют социальные функции, поскольку они направлены на повышение жизненного уровня общества, но использование финансовых ресурсов на эти цели происходит не прямо, как в социальных фондах, а опосредовано, путем направления средств в развитие экономики.

Главная и основополагающая задача всех бюджетных и внебюджетных фондов, заключается в не только в целевом использовании своих, но и аккумулирование, сохранение от «растворения» в объеме бюджета целевых доходов, поступающих от тех отраслей, сфер народного хозяйства, на сохранение и развитие которых направляются затем средства фонда.

### **Список литературы:**

1. Крутышев А. В. *Правовые проблемы формирования целевых бюджетных и внебюджетных фондов: диссертация ... кандидата юридических наук: 12.00.14.- Москва, 2001.- 197 с.: ил. РГБ ОД, 61 02-12/1062-Х*
2. Э.А. Уткин, А.Ф. Денисов. Государственное и региональное управление. Бюджетные и внебюджетные фонды: [http://polbu.ru/utkin\\_govmanagement/ch33\\_i.html/](http://polbu.ru/utkin_govmanagement/ch33_i.html/)
3. Энциклопедический словарь экономики и права: <http://dic.academic.ru/>

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ РИСКАМИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

**Туляков Л. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансы, бухгалтерский учет и аудит, *Leonardo1@mail.ru*)

**Abstract:** Foreign experience of economic risk management in power: The article shows the main methods of reducing risks in the electricity industry in developed countries, shows the state's role in the energy.

Возрастающая значимость устойчивого энергоснабжения общества в современных условиях, без которого не может быть ни устойчивого производства, ни гарантированного потребления энергии, определяет повышенное внимание правительств всех стран к рискам в электроэнергетике. При этом ключевым вопросом является обеспечение энергетической безопасности, что в очередной раз подтвердили главы «большой восьмерки» на встрече в Японии летом 2008 г. Страны промышленные лидеры рассматривают стабильное энергообеспечение отраслей национальной промышленности как основу своего устойчивого экономического развития.

В настоящее время многие ведущие промышленно развитые страны стремятся к снижению рисков в электроэнергетике за счет принятия таких основополагающих документов как энергетические стратегии. Среди них европейские страны (Дания, Финляндия, Германия и др.), а также США и Европейский Союз в целом. Как показывает анализ, каждая страна на основе разработки этих стратегий и их взаимодействия определяет собственное место в межгосударственном разделении труда на мировых рынках. При этом, особое внимание уделяется проблеме энергообеспечения и энергосбережения.

Механизм управления рисками в электроэнергетике может быть условно разделен на два вида: централизованный (государственный) и рыночный. Рыночные принципы начали применяться относительно недавно в связи с либерализацией отрасли во многих странах (табл. 1.).

Таблица 1

Применение государственных и рыночных механизмов в электроэнергетике

Механизм регулирования электроэнергетики	Открытость отрасли	
	Электроэнергетика – естественная монополия	Либерализация электроэнергетики
Государственный	+	+
Рыночный	–	+

До 1990-х гг. в большинстве стран мира эта отрасль относилась к естественным монополиям. Вертикально-интегрированные компании (совмещающие производство, передачу и сбыт электроэнергии) имели узаконенную монополию в национальных масштабах или в масштабах

отдельных регионов. Тарифы на их услуги обычно устанавливались или ограничивались государством. Такая система долгое время вполне удовлетворительно обеспечивала нужды экономики. Однако в условиях значительного удорожания углеводородного топлива (с 1970-х годов) и опережающего роста потребления электроэнергии прежние монополии оказались недостаточно эффективными.

Они часто не успевали реагировать на изменение спроса, им слишком дорого обходилось поддержание существующих мощностей и ввод новых. При этом любые дополнительные расходы таких компаний включались в их тарифы и автоматически ложились на потребителей. Положение осложнялось тем, что во многих странах было ужесточено экологическое законодательство, что требовало ускоренной модернизации энергетических мощностей.

В результате некоторые государства начали пересматривать свое отношение к естественной монополии в электроэнергетике, допускать элементы конкуренции в этой отрасли.

Это достигалось либо разделением монополий, с выделением из них конкурирующих компаний, либо допуском в отрасль новых участников – независимых производителей электроэнергии, либо и тем и другим.

Новая структура отрасли требовала и изменения условий хозяйствования. Чтобы независимый производитель был действительно независимым и имел возможность продавать свою электроэнергию, ему был необходим доступ к инфраструктуре транспортировки электроэнергии, возможность самостоятельно устанавливать цены. Необходимые для этого нормы были предусмотрены в законодательстве ряда государств. В результате в некоторых странах появился свободный рынок электроэнергии, цены на котором устанавливались на основе спроса и предложения.

Одновременно формируются и основные подходы к управлению рисками и, в частности, надежностью электроснабжения, принятые в зарубежных странах при разработке стандартов, контрактов и методов стимулирования.

а) Стандарты на электроснабжение подразделяются на гарантированные и общие.

- Гарантированные стандарты устанавливают:
  - вид услуги;
  - минимальный уровень услуги;
  - штрафы (возмещение, платежи) заказчику за необеспечение данного уровня услуги.
- Выплата компенсаций может осуществляться автоматически или по запросу потребителя.
- Общие стандарты относятся к услугам, по которым невозможно дать индивидуальные гарантии, но заказчики имеют право получить определенные уровни обслуживания. Они не предусматривают компенсацион-

ных выплат, но играют важную роль для мониторинга качества услуг энергокомпаний и в условиях гласности результатов их деятельности выполняют стимулирующую функцию.

- Энергокомпании не несут экономической ответственности за надежность электроснабжения, как правило, в следующих случаях:

- стихийные воздействия природных явлений (молнии, наводнения, землетрясения);

- форсмажорные обстоятельства (военные действия, забастовки, падение самолетов, крупные пожары и др.);

- аварии по вине третьих лиц (несогласованные земельные работы, небрежная рубка деревьев в зоне электросетей, незапланированные и одновременные отключения нескольких генерирующих установок);

- необходимость проведения плановых и срочных ремонтных работ.

Следует отметить, что в каждой стране существуют свои особенности при ограничении ответственности за надежность и предельные значения размеров компенсации ущерба.

Компенсационные выплаты потребитель получает чаще всего через сбытовую компанию, но иногда распределительные электросетевые компании проводят штрафные платежи напрямую.

б) Контракты на отключение нагрузки.

Некоторые потребители в обмен на финансовые стимулы дают согласие энергокомпаниям на периодические отключения части своих нагрузок. В таких контрактах обычно устанавливаются ограничения по частоте и продолжительности перерывов в электроснабжении на договорный период. При этом для данного потребителя определяется так называемый фиксированный уровень обслуживания – объем потребляемой мощности, который, по оценке потребителя, необходим ему для поддержания нормального функционирования в течение всего перерыва в электроснабжении. Потребитель после получения уведомления об отключении обязан за определенный промежуток времени снизить нагрузку до этого неотключаемого уровня. В противном случае потребитель выплачивает компании установленный в контракте штраф. Согласие сократить свое потребление до фиксированного уровня стимулируется снижением тарифа на электроэнергию (мощность), потребляемую сверх этого уровня, причем, что важно, независимо от того, имело ли место отключение.

Подобные соглашения позволяют энергокомпаниям быстро балансировать энергетические мощности и нагрузки в районах обслуживания и обеспечивать требуемое качество электроэнергии (частоту и напряжение) в энергосистемах, относительно уменьшая затраты на резервирование. Такие контракты, в частности, применяются в энергокомпаниях США и Бельгии.

В настоящее время отмечается, что в ряде стран Западной Европы в результате проведения национальных программ по управлению природ-



ными и техногенными рисками число крупных аварий и катастроф в течение 10 лет сократилось в 8-10 раз.

Для аналогичного снижения числа крупных аварий и катастроф в России необходимо реализовать не менее двух-трех взаимосвязанных программ по снижению рисков и смягчению последствий от ЧС, с интервалами времени между ними не более 3-4 лет. Актуальность такой политики подтверждается рядом аварий, например, на принадлежащей «Мосэнерго» подстанции «Чагино», которая привела к энергетическому кризису в Москве и некоторых областях центрального региона. Более того, на этом же объекте ситуация повторилась спустя некоторое время. А последствия аварии на Саяно-Шушенской гидроэлектростанции в августе 2009 г. хоть в полной мере еще и не определены, но весьма существенны.

Таким образом, с расширением рыночных отношений и введением конкуренции в электроэнергетику России, ответственность и участие государства в обеспечении энергетической безопасности не должно сокращаться.

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РФ И ИСТОЧНИКИ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ**

**Царева С. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: zcarev@rambler.ru)

**Аннотация.** Несмотря на проводимую в последние годы модернизацию производственных мощностей, значительная часть основных фондов предприятий рыбохозяйственного комплекса остается физически и морально устаревшей. Особенно это относится к предприятиям флота. Возрастная структура основного капитала побуждает к активизации инвестиционной политики в рамках решения важнейших государственных задач, стоящих перед отраслью.

Инвестиционная политика представляет собой форму реализации инвестиционной идеологии и инвестиционной стратегии предприятия в разрезе наиболее важных аспектов инвестиционной деятельности на отдельных этапах ее осуществления. К наиболее важным направлениям инвестиционной политики предприятий рыбной отрасли России в современных условиях относятся:

1. политика управления реальными инвестициями
  - реновационная инвестиционная политика
  - политика инновационного инвестирования
  - политика инвестирования оборотных активов
2. политика формирования инвестиционных ресурсов
  - политика формирования собственных инвестиционных ресурсов
  - политика формирования заемных инвестиционных ресурсов

Анализ современного состояния рыбного хозяйства страны позволяет выделить наиболее важные проблемы, тормозящие устойчивое экономическое развитие отрасли: отсутствие комплексного подхода к государственному управлению развитием рыбного хозяйства в Российской Федерации; значительная изношенность основных фондов, требующих полной замены или модернизации; низкая рентабельность производства и, как следствие, отсутствие у многих рыбодобывающих предприятий свободных денежных средств для проведения политики расширенного воспроизводства.

В связи с этим рыбохозяйственным организациям следует уделять значительное внимание поиску способов наращивания финансовых ресурсов в период накопления их для реализации инвестиционных проектов и наращивания инвестиционного потенциала. Сегодня инвестиции на приобретение основных средств по отрасли составляют около 7 млрд. руб. при их стоимости 27 млрд. руб. (Дремлюга, 2009). Главным в этой работе остается

ся использование банковских услуг на наиболее выгодных условиях, что в настоящее время является проблематичным для большинства предприятий отрасли. В таких условиях, бесспорно, роль государства становится ключевой. Особую важность для рыбохозяйствующих организаций приобретает лизинговая деятельность. Практически все приобретения среднего и крупного рыбопромыслового флота производятся в отрасли по «бербоут-чартеру», т. е. на лизинговой основе. Однако научно-аналитических разработок по лизинговым операциям в отрасли не ведется.

Реализация Морской доктрины должна способствовать дальнейшему укреплению позиции России в качестве ведущей морской державы и созданию благоприятных условий для достижения целей и решения задач инвестиционной политики в области промышленного рыболовства, которая должна включать:

- комплексное использование возможностей экономического управления: регулирование кредитно-денежных отношений, заключение государственных контрактов, оптимизацию налогового, антимонопольного и таможенного режимов, осуществление дифференцированной государственной помощи;
- формирование благоприятных условий для привлечения внебюджетных источников финансирования, в том числе иностранных инвесторов, на основе совершенствования нормативной правовой базы и адресной государственной поддержки инвестиционных проектов;
- создание условий для переориентации поставок рыбопродукции на внутренний рынок;
- использование средств федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации, на территории которых размещается российский флот, на основе приоритетов, обеспечивающих их эффективное расходование;
- реорганизацию стратегически важных, но неэффективно работающих судоходных компаний и организаций флота;
- создание условий, повышающих конкурентоспособность российского флота, портов и отраслей промышленности, связанных с обеспечением их функционирования. (*Морская доктрина...*, 2002).

Отсутствие благоприятных условий обслуживания рыбопромысловых судов в отечественных портах привело к переориентации российских судовладельцев на импорт услуг в иностранных портах, снизило загрузку отечественных рыбопромышленных предприятий.

Значительно замедлились темпы обновления основных фондов рыбохозяйственного комплекса. Уровень технологической и технической оснащенности предприятий рыбного хозяйства существенно снизился. Физический износ основных производственных фондов составляет в среднем более 50 процентов. Истекли нормативные сроки эксплуатации свыше 80 процентов рыбопромысловых судов. За последние годы приобретено

большое количество единиц старого флота зарубежной постройки в связи с его низкой стоимостью по сравнению с новыми судами. Без обновления флота по плану Стратегии развития рыбохозяйственного комплекса России дефицит общего вылова к 2020 году составит 4,4 млн.т., количество рабочих мест сократится на 46 тыс. единиц.

За последние 10 лет не удалось создать нормативную правовую базу, необходимую для эффективного функционирования рыбного хозяйства и обеспечить координацию деятельности федеральных органов исполнительной власти в сфере управления водными биологическими ресурсами. К наиболее важным проблемам отрасли в настоящий период можно отнести:

- существенное несоответствие запасов отдельных видов водных биологических ресурсов мощностям рыбопромыслового флота, предназначенным для их вылова (добычи);
- высокий уровень физического износа и прогрессирующее моральное старение основных средств;
- слабое развитие финансово-кредитных отношений, отсутствие развитого рынка рыбной продукции и эффективной рыночной инфраструктуры.

Таким образом, по-нашему мнению, приоритетным направлением деятельности в рыбном хозяйстве страны должна стать инвестиционная политика, которую необходимо разрабатывать и осуществлять из единого центра во взаимодействии с региональными структурами, и которая должна способствовать решению задач, стоящих перед отраслью.

Основными составляющими инвестиционной привлекательности отрасли являются: инвестиционный потенциал рыбного хозяйства (способность рыбохозяйствующих субъектов сосредотачивать ресурсы в течение определенного времени для развития основного капитала) и обоснованные источники финансирования инвестиций, позволяющие добиться максимальной эффективности в рыбохозяйственной деятельности.

Эти источники, рассматриваемые в статусе ресурсов можно разбить на три категории:

1) внутренние, входящие в состав собственного капитала (прибыль, уставной фонд и специальные фонды, формируемые за счет прибыли, амортизационные отчисления, страховые возмещения и др.);

2) привлеченные, включаемые в состав собственного капитала (финансовые средства, привлекаемые за счет эмиссии, финансовые средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, прямые и косвенные государственные субсидии и др.);

3) привлеченные, не включаемые в состав собственного капитала (банковские кредиты и займы, государственные кредиты и займы, финансовые средства, привлекаемы на основе лизинга и др.).

В числе обоснований источников финансирования инвестиций для обеспечения устойчивого развития рыбного хозяйства, и прежде всего ры-

бопромышленного флота, следует учитывать сложившиеся пропорции инвестирования в отрасли: более 75% составляют ресурсы, включаемые в состав собственного капитала, и только менее 25% – ресурсы заемные и привлеченные, не включенные в состав собственного капитала.

Прибыль, оставленная в распоряжении предприятий, уставной фонд и специальные фонды, формируемые за счет прибыли, для коммерческих структур всегда являлись одним из главных источников финансирования инвестиций. Однако в рыбном хозяйстве количество прибыльных предприятий не превышает 40% от их общей численности, а величина прибыли и фондов незначительна для реализации проектов, направленных на модернизацию основных фондов и тем более проектов, связанных с их новым строительством.

Таким образом, для обеспечения высокой эффективности инвестиционной деятельности предприятий отрасли необходимо активное участие в этом процессе федеральных и региональных структур. Основными направлениями такого участия должны стать:

- разработка и осуществление государственной инвестиционной политики в рыбном хозяйстве в рамках реализации отраслевой и национальной промышленной политики;
- разработка и осуществление межотраслевой и отраслевой амортизационной политики;
- формирование специализированных рыночных структур в отрасли (банков, финансовых и страховых компаний, бирж и др.);
- определение системы гарантов и поручителей для льготного обеспечения привлечения средств для финансирования инвестиций;
- обучение специалистов предприятий отрасли экономическим мерам по обеспечению источниками финансирования инвестиционных проектов.

### **Список литературы:**

1. Дремлюга, Д. Вопросы по-флотски: что строить и на какие средства?//Рыбное хозяйство – М, 2009. – №6.- С.5-6.
2. Морская доктрина Российской Федерации на период до 2020 г.//Сборник документов МО Российской Федерации и ВМФ.- СПб,: Изд-во ГУНИО МО Российской Федерации, 2002.-

**СОВРЕМЕННЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ,  
АНАЛИЗ И АУДИТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ВНУТРЕННИЕ МЕХАНИЗМЫ ЕГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ В СОВРЕ- МЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Аммосова Г. В.** (*г. Мурманск, Мурманский колледж экономики, статисти-  
стики и информатики*)

**Аннотация:** Решение проблем, с которыми столкнулись российские предприятия в настоящее время, требует усиления роли анализа их финансового состояния, а также использования универсальных и типовых мероприятий, обеспечивающих вывод из финансового кризиса. В работе рассмотрены сущность и инструментарий оперативного, тактического и стратегического механизмов финансового оздоровления предприятия, а также даны рекомендации по их использованию и совершенствованию в современных условиях.

Исследования проблемы анализа финансового состояния предприятия и механизмов его оздоровления широко проводились в России еще в девяностые годы XX столетия применительно к сложившимся тогда кризисным условиям хозяйствования. Работы М. И. Баканова, А. П. Градова, В. В. Ковалева, В. М. Родионовой, Р. С. Сайфулина и др., посвященные данной проблеме, получили широкую известность, т.к. их результаты были остро востребованы хозяйственной практикой. Однако рассматриваемая проблема в те годы, как правило, не увязывалась с задачей инновационного развития предприятия, которая в конце прошлого века практически не исследовалась отечественными учеными.

В период роста российской экономики в 1999 – 2007 гг. во многих научных трудах стала обосновываться задача инновационной трансформации национальной экономики. Однако она рассматривалась в отрыве от проблемы финансового оздоровления предприятий, острота которой в эти годы несколько уменьшилась, так как российская экономика показывала высокие темпы своего роста (в среднем 7% в год).

В результате сложился ошибочный теоретический подход, согласно которому проблему финансового оздоровления предприятий необходимо решать в период кризиса экономики, а задачу их инновационного развития – во время ее устойчивого роста. Реализация подобного подхода в трудах многих российских ученых привела к тому, что большинство результатов их ранее проведенных исследований в современных условиях не может стать теоретической основой оживления российской экономики, предполагающего не только финансовое оздоровление предприятий, но и их дальнейшую инновационную деятельность. Такой подход соответствовал реализуемой государством "сырьевой" модели экономического развития страны. Поэтому решение проблемы финансового оздоровления предпри-

ятий не переросло в разработку механизмов их послекризисного инновационного развития.

Начавшийся в 2008 г. финансово-экономический кризис однозначно показал, что российская экономика не имеет реальных перспектив роста без ее инновационной модернизации, и данное обстоятельство необходимо учитывать при выборе механизмов финансового оздоровления предприятий. Основой указанной модернизации должно стать ускоренное инновационное развитие российских предприятий.

В условиях экономического кризиса финансовое состояние значительной части российских предприятий является либо неустойчивым, либо кризисным, что не позволяет разрабатывать инновационные стратегии их развития. Поэтому, прежде чем рассматривать направления инновационного развития данных предприятий, необходимо максимально эффективно использовать механизмы финансового оздоровления, с помощью которых можно было бы вывести их из кризисного состояния. При этом данные механизмы следует оценивать не только с позиции их текущего эффекта, но и с точки зрения анализа создаваемых ими потенциальных возможностей для дальнейшего послекризисного инновационного развития предприятий.

В подобной системной постановке проблема выбора механизмов финансового оздоровления предприятий российскими учеными ранее не рассматривалась. Вместе с тем Программой антикризисных мер предусмотрено оказание государственной поддержки тем предприятиям, которые разработают программы не только своего финансового оздоровления, но и дальнейшего развития. Необходимость формирования программ, которые были бы научно обоснованы и практически реализуемы, превратила решение рассматриваемой проблемы в одну из важнейших задач, обладающих не только практической значимостью, но и научной новизной, которая состоит в том, что необходимо отказаться от рассмотрения финансового оздоровления предприятий как самоцели. Его необходимо исследовать как важнейшее условие инновационного развития предприятий в послекризисный период. В противном случае инновационная трансформация российской экономики не осуществима.

Переход к устойчивому росту экономики Российской Федерации возможен только на основе превращения отечественных предприятий в эффективные, конкурентоспособные субъекты хозяйствования, привлекательные для отечественных и иностранных инвесторов.

Финансовое состояние предприятия постоянно изменяется. Для выявления причин финансовых проблем необходимо регулярно проводить анализ финансового состояния. В основе анализа финансового состояния предприятия лежит расчет ключевых параметров, дающих картину прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами и т.д.



Методы и методики анализа финансового состояния предприятия позволяют оценивать его финансовую деятельность в динамике. Однако не всегда можно корректно устранить влияние прошлого на состояние предприятия в настоящем. Действующая система анализа финансового состояния предприятия определяет текущее финансовое положение и проецирует его на ближайшую перспективу, как правило, в неизменном виде, не учитывая возможные варианты стратегического развития предприятия, включая его инновационную деятельность в послекризисный период. Следовательно, сложность прогнозирования возможных финансовых состояний предприятия в будущем является одним из основных недостатков действующей системы анализа его финансового состояния.

Решение проблем финансового оздоровления предприятия возможно при использовании универсальных и типовых мероприятий, обеспечивающих вывод его из финансового кризиса. Системы данных мероприятий, реализуемых на базе соответствующего научно-методического обеспечения и направленные на достижение определенных целей, образуют механизмы обеспечения финансовой устойчивости. Они подразделяются на внутренние механизмы, используемые самим предприятием, и внешние, реализуемые при помощи сторонних юридических или физических лиц. Основными видами внутренних механизмов финансового оздоровления предприятия являются: оперативный, тактический и стратегический.

Ключевым фактором выхода из кризиса национальной экономики является устойчивое функционирование российских предприятий. Для практической реализации этого фактора необходимо активнее развивать и шире использовать внутренние стратегические механизмы финансового оздоровления предприятий и совершенствовать процесс управления финансовым оздоровлением, в первую очередь путем более широкого использования методов анализа, соединяющих ретроспективный и перспективный анализ динамических рядов, а также применения экономико-математических моделей. Они позволяют установить, в какой мере закономерны показатели, характеризующие узкие места в хозяйственной деятельности предприятия. Определенный интерес в этом плане представляет, например, методика анализа, основанная на использовании аналитических матричных моделей, системы интегральных оценок по группам показателей деятельности предприятий.

Создание математических моделей в области управления финансовым оздоровлением предприятия вызвано необходимостью формализованного анализа параметров его финансового состояния. При моделировании необходимо постоянно уточнять принятые допущения, корректировать субъективные оценки, проверять адекватность модели, так как она должна отражать вероятностный характер функционирования предприятия и многовариантность его развития.

Наряду с моделями финансового оздоровления предприятия, должны рассматриваться также инвестиционная, дивидендная модели и др. При комплексном подходе к совершенствованию управления финансовым оздоровлением предприятия встает важнейшая проблема информационной увязки всех вышеназванных моделей. Кроме того, следует отметить, что моделирование задач управления финансовым оздоровлением предприятия должно базироваться на большом объеме исходной информации, а также на учете особенностей его производственно-хозяйственной деятельности, значительной неопределенности ее условий, разнообразных возмущающих воздействий на нее, сложности финансовых связей и большой размерности решаемых финансовых задач.

При управлении финансовым оздоровлением предприятия объединение частных детализированных моделей должно осуществляться согласно их иерархической соподчиненности. В процессе моделирования увязка частных моделей должна производиться с помощью общих информационных и организационных моделей, которые могут охватывать в соответствующем аспекте всю систему управления финансовым оздоровлением и осуществлять увязку частных моделей, отдельных их элементов. Комплексный подход к управлению финансовым оздоровлением предприятия и процессом дальнейшего инновационного развития позволяет разработать научный инструментарий ускорения выхода российских предприятий из рецессии и активизации ими инновационной деятельности в послекризисный период.

### **Список литературы:**

1. Балычев С.Ю., Батьковский М.А., Хрусталеv Ю.Е. Финансовое оздоровление и развитие предприятия. М.: "Гипростроймост", 2003. 245 с.
2. Балычев С.Ю., Булава И.В., Мингалиев К.Н. и др. Экономико-математический инструментарий финансового оздоровления российских предприятий в условиях глобализации и мирового финансового кризиса. М.: МЭСИ, 2009. 420 с.
3. Батьковский М.А., Булава И.В., Мингалиев К.Н. и др. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология. М.: МЭСИ, 2009. 405 с.
4. Ведомости, 29 июня 2009 г. <http://www.vedomosti.ru/newslines>.
5. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год // Российская газета, N 48, 20.03.2009.
6. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М.: Инфра-М, 2002. 333 с.
7. <http://www.imf.org>.

## ВЛИЯНИЕ ОТМЕНЫ ЕСН НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОРГАНИЗАЦИИ

**Аникиев Е. А.** (г. Мурманск, Мурманский институт экономики Санкт-Петербургской академии управления и экономики, кафедра финансов и бухгалтерского учета)

**Аннотация:** В связи с принятыми решениями о проведении пенсионной реформы, начиная с 1 января 2010 года, единый социальный налог был заменен страховыми взносами. В данной статье оценено влияние данных изменений на финансовый результат организации.

Данные изменения содержатся в двух законах:

- Федеральном законе от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» (далее – Федеральный закон № 212-ФЗ);

- Федеральном законе от 24.07.2009 № 213-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» (далее— Федеральный закон № 213-ФЗ).

В Федеральном законе № 212-ФЗ предусмотрены порядок исчисления и уплаты страховых взносов, возможности взыскания задолженности, ответственность за нарушение законодательства о страховых взносах. Кроме того, этот закон содержит переходные положения: пониженные тарифы страховых взносов для разных категорий плательщиков на 2010, 2011- 2014 гг., порядок сдачи расчетов и взыскания недоимки, образовавшейся на 31.12.2009.

Второй закон вносит изменения в нормативные документы, обеспечивающие реализацию Федерального закона № 212-ФЗ, в том числе отмену главы 24 «Единый социальный налог» Налогового кодекса РФ.

В соответствии с принятыми изменениями круг плательщиков страховых взносов по сравнению с налогоплательщиками ЕСН не изменился.

Организации, применяющие специальные налоговые режимы, которые ранее не являлись плательщиками ЕСН, по Федеральному закону № 212-ФЗ не получают освобождение от уплаты страховых взносов. Такие организации, начиная с 1 января 2010 года должны исчислять и уплачивать страховые взносы наравне с другими организациями, а также представлять расчеты по платежам.

Однако для таких организаций в переходный период предусмотрены пониженные тарифы страховых взносов.

Объект обложения страховыми взносами для организаций несколько отличается от существовавшего до 2010 г. объекта налогообложения ЕСН.

Анализируя ст. 7 Федерального закона № 212-ФЗ можно условно выделить три вида объекта:

- 1) выплаты по трудовым и гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг;
- 2) выплаты по авторским договорам;
- 3) выплаты и иные вознаграждения, начисляемые в пользу физических лиц, подлежащих обязательному социальному страхованию в соответствии с федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования.

Основными изменениями предусмотрено включение с 1 января 2010 г. в состав объекта у организаций выплат физическим лицам, не работающим на данную организацию ни по трудовому, ни по гражданско-правовым, ни по авторским договорам, если эти лица подлежат обязательному социальному страхованию (например, выплата материальной помощи членам семьи работника, которые не связаны с предприятием ни по какому правовому основанию), а также выплат физическим лицам, работающим на данную организацию по трудовому, либо по гражданско-правовым, либо по авторским договорам, если эти выплаты не относятся к расходам, уменьшающим налоговую базу по налогу на прибыль.

База для начисления страховых взносов для организаций определяется как сумма выплат и иных вознаграждений, признаваемых объектом обложения взносами, начисленных плательщиками за налоговый период в пользу физических лиц.

Плательщики страховых взносов определяют базу для начисления страховых взносов отдельно в отношении каждого физического лица с начала расчетного периода до истечения каждого календарного месяца нарастающим итогом.

Главным изменением порядка определения базы для начисления страховых взносов по сравнению с порядком исчисления налоговой базы по ЕСН является ограничение ее размера, которое составляет 415 000 руб. на каждого работника. При этом сумма 415000 руб. определяется нарастающим итогом с начала расчетного периода.

Кроме того, с 1 января 2011 г. указанная величина подлежит ежегодной (с 1 января соответствующего года) индексации в соответствии с ростом средней заработной платы в РФ. Размер указанной индексации определяется Правительством РФ.

Сумма страховых взносов исчисляется отдельно в каждый государственный внебюджетный фонд. Уплата страховых взносов осуществляется отдельными расчетными документами, направляемыми в ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС и ТФОМС, на соответствующие счета Федерального казначейства.

Федеральным законом № 212-ФЗ предусмотрены обычные и пониженные тарифы страховых взносов. Обычные тарифы дифференцированы по годам.

В 2010 году применяются следующие тарифы страховых взносов (всего 26%):

- 1) Пенсионный фонд РФ – 20%;
- 2) Фонд социального страхования РФ – 2,9%;
- 3) Федеральный фонд обязательного медицинского страхования – 1,1 %;
- 4) территориальные фонды обязательного медицинского страхования – 2 %.

В 2011 году применяются следующие тарифы страховых взносов (всего 34%):

- 1) Пенсионный фонд РФ – 26%;
- 2) Фонд социального страхования РФ – 2,9%;
- 3) Федеральный фонд обязательного медицинского страхования – 2,1 %;
- 4) территориальные фонды обязательного медицинского страхования – 3 %.

Пониженные тарифы, предусмотренные для отдельных категорий плательщиков взносов, также дифференцированы по годам..

Рассмотрим на условном примере оценку влияния внесенных изменений на финансовые результаты организации, применяющей обычные тарифы.

Так, например, в организации, в которой работает 30 человек со среднемесячной зарплатой 23000 рублей, 6 человек со среднемесячной зарплатой 35000 рублей и 3 человека со среднемесячной зарплатой 65000 рублей, произойдет следующее изменение финансовых результатов.

В 2009 году организация должна была уплатить ЕСН в сумме  $(23000 * 12 * 30 * 0,26) + (72800 * 6 + 140000 * 6 * 0,1) + (104800 * 3 + 180000 * 3 * 0,02) = 2152800 + 520800 + 325200 = 2998800$  руб.

В 2010 году организация должна уплатить страховые взносы в сумме  $(23000 * 12 * 30 + 415000 * 6 + 415000 * 3) * 0,26 = 12015000 * 0,26 = 3123900$  руб.

Таким образом, при прочих равных условиях в 2010 году по страховым взносам имеем превышение на 125100 рублей, что приведет к уменьшению прибыли на 125100 рублей, а, следовательно, и к уменьшению налога на прибыль на 25020 рублей ( $125100 * 0,2$ ). В целом чистая прибыль уменьшится на 100080 рублей ( $125100 - 25020$ ) по сравнению с 2009 годом.

В 2011 году организация должна будет уплатить страховые взносы в сумме  $(23000 * 12 * 30 + 415000 * 6 + 415000 * 3) * 0,34 = 12015000 * 0,34 = 4085100$  руб.

Таким образом, при прочих равных условиях в 2011 году по сравнению с 2009 годом по страховым взносам имеем превышение на 1086300 рублей, что приведет к уменьшению прибыли на 1086300 рублей, а, следовательно, и к уменьшению налога на прибыль на 217260 рублей ( $1086300 * 0,2$ ). В целом чистая прибыль уменьшится на 869040 рублей ( $1086300 - 217260$ ) по сравнению с 2009 годом.

Уменьшение чистой прибыли в 2011 году по сравнению с 2010 годом составит  $4085100 - 3123900 - (4085100 - 3123900) * 0,2 = 768960$  рублей.

Из рассмотренного примера видно, что замена ЕСН страховыми взносами приводит к увеличению издержек организации и, соответственно к уменьшению ее чистой прибыли.

Составим далее сравнительную таблицу по ЕСН и страховым взносам при разных выплатах:

Выплата	ЕСН	Страховые взносы в 2010 г.	Страховые взносы в 2011 г.
280000	72800	72800	95200
415000	86300	107900	141100
600000	104800	107900	141100
755000	107900	107900	141100
2415000	141100	107900	141100

Из таблицы видно, что в расчете на одного работника в 2010 году по сравнению с 2009 годом суммы ЕСН и страховых взносов для выплат, не превышающих 280000 рублей, совпадают. Для выплат от 280000 до 755000 рублей сумма ЕСН меньше суммы страховых взносов, а для выплат, превышающих 755000 рублей, сумма ЕСН больше суммы страховых взносов.

В 2011 году сумма страховых взносов превышает сумму ЕСН в 2009 году для выплат не свыше 2415000 рублей. При выплатах свыше 2415000 рублей сумма ЕСН больше суммы страховых взносов.

Таким образом, в общем, влияние замены ЕСН страховыми взносами на финансовые результаты организаций, которые являлись плательщиками ЕСН неоднозначно. Все зависит от суммы выплат в расчете на 1 человека. Но поскольку уровень выплат в настоящее время недостаточно высок, то данная замена приводит к увеличению издержек предприятия, а, следовательно, отрицательно сказывается на финансовых результатах.

## ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ В 2010 ГОДУ: УХУДШАЮТ ИЛИ УЛУЧШАЮТ ПОЛОЖЕНИЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

**Беспалова С. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: [ecofin@mstu.edu.ru](mailto:ecofin@mstu.edu.ru))

**Abstract:** Every year in taxation occur any change, and in 2010 was no exception. There had been changes in the value added tax, corporate profit tax, transport tax, abolished the unified social tax. This article deals with the most significant issue – the abolition of the unified social tax and return to the insurance premium.

Начиная с 2010 года ЕСН отменяется, а организации будут уплачивать страховые взносы напрямую в фонды: в Пенсионный фонд России, в Фонд социального страхования РФ и в федеральный и территориальный Фонды обязательного медицинского страхования.

В 2010 году размер страховых взносов по сравнению с 2009 годом не изменится: организации, применяющие общую систему налогообложения, должны применять ставку 26%, что является положительным моментом. Однако лица, работающие с применением специальных режимов налогообложения (упрощенная система налогообложения, система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход), которые раньше освобождались от исчисления и уплаты ЕСН, должны теперь уплачивать страховые взносы в размере 14%, что увеличивает их налоговую нагрузку. Начиная с 2011 года размер тарифов страховых взносов будет увеличен до 34%, что может вернуть конвертную схему выплаты заработной платы, а значит уменьшить объем поступлений в фонды.

Следует отметить отмену регрессивной шкалы налогообложения. Взносы в 2010 году нужно будет начислять только на выплаты в пределах 415 000 рублей, что будет иметь положительный эффект. С 2011 года этот лимит будет проиндексирован.

В базу для начисления страховых взносов с 2010 года будут включены выплаты, которые в 2009 году не облагались ЕСН на основании пункта 3 статьи 236 Налогового кодекса РФ как не уменьшающие налоговую базу по прибыли. Например, придется уплачивать взносы с компенсаций за неиспользованный отпуск при увольнении, материальной помощи при рождении ребенка, если деньги не были выданы в течение года после рождения детей. Также не освобождены от уплаты страховых взносов плательщики, производящие выплаты инвалидам, а также общественные организации инвалидов, учреждения, созданные для достижения образовательных, культурных, научных и иных социальных целей. Данное положение, несомненно, ухудшает положение налогоплательщиков.

Кроме того, ЕСН считался не самым легким в расчетах налогом и постоянно вызывал массу проблем, в совокупности с этим, страховые взносы теперь придется уплачивать напрямую в четыре фонда, следовательно, нагрузка на бухгалтерию возрастет. Организациям в настоящий момент придется ежеквартально предоставлять два отчета: один – в отделение ПФР (по пенсионным и медицинским взносам), второй – в отделение ФСС (по взносам на социальное страхование и выплате пособий). Причем в разные сроки: в Пенсионный фонд – до 1-го числа второго месяца, следующего за отчетным периодом; в ФСС – до 15-го числа месяца, следующего за отчетным периодом. Изменениям подверглись и сроки представления в ПФР индивидуальных сведений для персонифицированного учета. Таким образом, отчитываться за 2010 год придется дважды: до 1 августа 2010 года и до 1 февраля 2011 года. Также организации, среднесписочная численность, которых превышает 100 человек, должны сдавать отчеты в электронном виде.

Что касается проверок, то произойдет неизбежный рост количества проверок со стороны ревизоров из фондов. Проверки по страховым взносам будут проводить специалисты ПФР и ФСС. Так, в ведении Пенсионного фонда будут проверки правильности начисления и своевременности уплаты пенсионных взносов и взносов на обязательное медицинское страхование, в ведении Фонда социального страхования – проверки взносов на обязательное социальное страхование и расходов на выплату социальных пособий. К тому же сохранность документов, подтверждающих исчисление и уплату сумм страховых взносов, необходимо обеспечивать в течение шести лет.

Таким образом, проведя сравнительный анализ положений, применявшихся при ЕСН и применяющихся при исчислении и уплате страховых взносов, можно отметить преобладаний условий, ухудшающих положение налогоплательщиков.

### **Список литературы:**

1. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая [Электронный ресурс] : федеральный закон от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ : [Принят Государственной Думой 19 июля 2000 г.; ред. от 17.12.2009] // СПС «Консультант плюс».
2. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования [Электронный ресурс] : федеральный закон от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ : [Принят Государственной Думой 17 июля 2009 г.; ред. от 25.11.2009] // СПС «Консультант плюс».



## ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

**Беспалова С. В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: ecofin@mstu.edu.ru*)

**Abstract:** In Russia transition to IAS/IFRS has become a prerequisite for enabling closer to world financial markets, because investors prefer to use information from financial reporting mechanism for the formation of which they could understand. Recently the transition to IAS/IFRS strongly recommended that only Russia's largest companies, whose shares are traded on exchanges, but it becomes relevant provision of IAS/IFRS for small and medium-sized entities.

В конце 1990-х – начале 2000-х гг. в области бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации произошли значительные изменения, во многом predeterminedенные Программой реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 6 марта 1998 г. № 283. В июле 2004 г. опубликована Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобренная Приказом Министра финансов РФ от 1 июля 2004 г. №180 (далее – Концепция), разработанная по решению Правительства Российской Федерации, направленная на повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, и обеспечение гарантированного доступа к ней заинтересованным пользователям. По этой Концепции, коммерческие организации будут переходить на МСФО в два этапа: 2005-2007 гг. и 2007-2010 гг.

Переход на Международные стандарты учета и финансовой отчетности в России стал необходимым условием, позволяющим приблизиться к мировым финансовым рынкам, поскольку инвесторы предпочитают использовать данные финансовой отчетности, механизм формирования которых им понятен. До недавних пор переход на МСФО настоятельно рекомендовался только крупным российским компаниям, чьи акции котируются на биржах, однако актуальным становится предоставление отчетности по МСФО и предприятиями среднего и малого бизнеса.

Изменения в Международных стандартах финансовой отчетности, произошедшие в последнее время, усложнили требования к учету и отчетности, что увеличило нагрузку на предприятия малого и среднего бизнеса. Однако чем проще будет система учета и отчетности, тем быстрее и легче окажется для средних и малых предприятий переход на МСФО, поэтому Совет по МСФО принял решение о необходимости разработки отдельного

упрощенного стандарта для таких предприятий. 9 июля 2009 г. был официально опубликован и вступил в силу с момента опубликования стандарт, который будет действовать как самостоятельный документ наряду с полной версией МСФО. Однако в отличие от полной версии стандартов, которая во многих случаях дает возможность выбора между основным и альтернативным вариантами учета, для малых и средних предприятий предусмотрен только один наиболее простой вариант.

Это будет способствовать большему распространению МСФО как в Европе, так и во всем мире и позволит малым и средним предприятиям выйти на международные финансовые рынки и международные рынки капитала для среднего и малого бизнеса. Так как большая трудоемкость и высокая затратность подготовки финансовой отчетности в соответствии со всеми требованиями международных стандартов (расходы на переобучение сотрудников, инвестиции в программное обеспечение составления отчетности по международным стандартам, увеличение количества работников бухгалтерской службы, затраты на подтверждение отчетности независимыми аудиторами и др.) являлись основными сдерживающими факторами распространения МСФО среди небольших компаний, не планирующих размещать свои ценные бумаги на фондовых рынках. Существенное упрощение учетных принципов, приводящее к снижению стоимости составления отчетности, имеет большое значение для данной категории предприятий. Кроме того, данный стандарт позволит удовлетворить потребности пользователей отчетности компаний малого и среднего бизнеса (владельцев, не принимающих участие в управлении бизнесом; банков; поставщиков; кредитно-рейтинговых агентств; покупателей). Также специалисты отмечают, что переход предприятий на МСФО позволит иностранным инвесторам и акционерам проводить полноценный аудит российских компаний.

Создание стандарта началось в 2005 г., когда на основе открытого опроса (путем публикации на сайте Документа для обсуждения для всех заинтересованных лиц), проведенного специально созданной для разработки стандарта рабочей группой Совета по МСФО, было принято решение о необходимости выпуска отдельного стандарта для непубличных компаний. В качестве отправной точки при разработке стандарта был выбран полный текст международных стандартов, из которого практически без изменений взяты фундаментальные положения Принципов подготовки и составления финансовой отчетности.

Принципы признания и оценки элементов финансовой отчетности, изложенные в полной версии, предполагалось существенно упростить; вопросы, не существенные для малых и средних компаний, – исключить, а также сократить перечень необходимых раскрытий. Целесообразность предлагаемых изменений оценивалась с точки зрения максимизации полезности получаемой информации для пользователя и оптимизации соот-

ношения затраты – выгоды от составления отчетности по международным стандартам.

В течение двух лет рабочая группа собирала информацию о специфических проблемах, с которыми сталкиваются малые и средние предприятия при подготовке отчетности по МСФО, причинах таких проблем и возможных способах их решения. Данная информация служила основой разработки форм и методов упрощений, необходимых для малого и среднего бизнеса.

В результате 15 февраля 2007 г. Совет по МСФО опубликовал проект стандарта. По мнению Ассоциации присяжных сертифицированных бухгалтеров, проект стандарта МСФО для малого и среднего бизнеса является важным шагом на пути к созданию эффективной международной системы финансовой отчетности для этого крайне важного сектора. В июне 2007 г. был проведен тест на практическую применимость проекта с участием 116 непубличных компаний 20 стран, как экономически развитых (США, Франция, Дания, Нидерланды, Италия и др.), так и развивающихся (Индия, Малайзия, Танзания и др.). Тест выявил ряд серьезных недостатков проекта, которые были приняты во внимание и максимально устранены в окончательной версии стандарта, официально опубликованной 9 июля 2009 г.

Говоря о предприятиях малого и среднего бизнеса, необходимо учитывать подходы к трактовке Совета по МСФО и Федерального закона № 209-ФЗ от 24.07.2007 г (в ред. от 27.12.2009) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Согласно трактовки Совета по МСФО малые и средние предприятия – это непубличные коммерческие компании, составляющие финансовую отчетность общего назначения для внешних пользователей. В стандарте не приведено количественных критериев, определяющих понятие «малые и средние предприятия», таких как объем выручки, величина активов, количество наемных работников и т. п. Базисным критерием, по которому Совет по МСФО предлагает определять, может ли компания использовать данный стандарт, является именно «непубличность» компании.

Согласно разъяснениям в стандарте, компания является публичной, если ее долговые или долевые инструменты обращаются на рынке (национальные и зарубежные фондовые биржи и внебиржевые рынки, включая местные и региональные) или она находится в процессе выпуска в обращение таких инструментов.

Публичными также считаются финансовые компании, основной сферой деятельности которых является содержание или управление на доверительной основе активами широкого круга сторонних лиц. К этой категории публичных компаний относятся банки, кредитные союзы, страховые компании, брокерские/дилерские компании, паевые инвестиционные фонды и инвестиционные банки.

В дополнение Совет по МСФО предложил считать публичными компании, представляющие экономическую значимость для национальной экономики на базе определенного критерия, как то:

- величина активов;
- величина дохода;
- количество сотрудников;
- степень присутствия на рынке (лидирующее положение) или
- природа и объем внешних заимствований.

Однако принятие решения о включении экономически значимых малых и средних предприятий в список публичных компаний оставлено национальным регулирующим органам.

Приведенное в стандарте базисное определение предназначено в большей степени для того, чтобы проинформировать национальные законодательные и регулирующие органы, организации, разрабатывающие местные стандарты, отчитывающиеся организации и их аудиторов о сфере применения стандарта и о том, какие компании однозначно не имеют право его применять.

По мнению Совета по МСФО, основной категорией предприятий, подпадающих под действие стандарта, являются компании с численностью сотрудников порядка 50 человек, однако это могут быть и очень крупные предприятия, ценные бумаги которых не обращаются на рынке, и микрокомпании с численностью сотрудников менее 10 человек.

В России согласно Федеральному закону № 209-ФЗ к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

1) для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать 25% (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25% (данное ограничение не распространяется на хозяйственные общества, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (программ

для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау), исключительные права на которые принадлежат учредителям (участникам) таких хозяйственных обществ – бюджетным научным учреждениям или созданным государственными академиями наук научным учреждениям либо бюджетным образовательным учреждениям высшего профессионального образования или созданным государственными академиями наук образовательным учреждениям высшего профессионального образования);

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий;

б) до 100 человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до 15 человек;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства, а именно выручка без НДС для микропредприятий – 60 млн.руб., для малых предприятий – 400 млн.руб., для средних предприятий – 1000 млн. руб.

Таким образом, несмотря на различное толкование категории малый и средний бизнес согласно МСФО и в России, точки соприкосновения, безусловно, есть.

Несмотря на преимущества упрощенного стандарта широкого распространения в России в настоящий момент он может и не получить, так как сектор малого и среднего бизнеса недостаточно развит в целом по стране. Большое количество предприятий в Российской Федерации – это предприятия, в которых собственник, инвестор, директор – одно и то же лицо, который ценные бумаги размещать не планирует, в долг берет «у своих», либо в банке под приличный залог. Представление баланса является формальностью, а бухгалтерский учет едва не превратился в придаток к налоговому учету. Это и порождает формальное равнодушное отношение к принципам бухгалтерского учета в стране и пессимистические прогнозы в отношении МСФО. Большая часть компаний, применяющих МСФО в России, является либо крупными публичными компаниями, либо дочерними предприятиями иностранных компаний. Для первых применение упрощенного стандарта недопустимо, для вторых – нецелесообразно, поскольку при консолидации потребуется проводить дополнительные корректировки для приведения отчетности в соответствие со всеми требованиями МСФО.

Однако упрощенный стандарт может использоваться небольшими российскими компаниями в целях получения кредитов международных банков, что особенно актуально в период экономического кризиса. А также те компании, которые планировали в будущем провести первичное размещение ценных бумаг на фондовых рынках и соответственно переход на МСФО, отложившие эти мероприятия в связи с мировым кризисом, применяя упрощенный стандарт, смогут существенно упростить переход данных компаний на полные международные стандарты в будущем и, в то же время, не потребует больших капиталовложений.

Таким образом, стандарты МСФО для малого и среднего бизнеса позволят внести значительный вклад в унификацию учетных принципов как в мире в целом, так и в России в частности, а также откроют доступ к международному финансированию компаний малого и среднего бизнеса, позволят улучшить бизнес-климат в нашей стране.

### **Список литературы:**

1. Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в ред. от 27.12.2009).
2. Приказ Минфина РФ от 01 июля 2004 г. № 180 «Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу».
3. Постановление Правительства РФ от 22 июля 2008 г. № 556 «О предельных значениях выручке от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».
4. Бикина Ю. В. МСФО для малых и средних предприятий // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. – № 8 (36). – 2009.

## **К ВОПРОСУ О ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**Болозович А. П.** (*г. Мурманск, Мурманский институт экономики Санкт-Петербургской академии управления и экономики, кафедра финансы и бухгалтерский учет, aboloz@list.ru*)

In article existing experience of preparation of experts of an economic profile is considered, and also necessity of change of system of the organisation of preparation of experts for sphere of investment activity in the conditions of HIGH SCHOOL is proved.

Реформа общего и профессионального образования в России предусматривает существенное изменение образовательной системы в направлении универсализации подготовки специалиста. Система профессионального образования в современных условиях направлена на формирование ресурсного, интеллектуального и нравственного потенциала общества и государства, и должна обеспечивать подготовку высококвалифицированного, конкурентоспособного, мобильного специалиста, способного к быстрой адаптации к изменяющимся социально-экономическим условиям.

С этих позиций образовательные учреждения должны обеспечивать организационное и содержательное единство и преемственную взаимосвязь всех звеньев образования; совместное и скоординированное решение задач общеобразовательной и профессиональной подготовки каждого человека с учетом актуальных и перспективных общественных потребностей и удовлетворяющих его стремление к самообразованию, всестороннему и гармоничному развитию на протяжении всей жизни.

С учетом этих требований на территории Российской Федерации осуществляется подготовка специалистов в сфере финансов и бухгалтерского учета. Традиционно подготовка по данным направлениям осуществлялась по учебным планам специальностей 080105 «Финансы и кредит», 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». С переходом на двухуровневую систему высшего образования данные специальности объединились в одном направлении 080100 «Экономика».

Коренное преобразование образовательной системы обуславливается тем, что многие вузы при подготовке специалистов экономического профиля используют лишь описательные курсы, не уделяя должного внимания освоению практического инструментария. Решить данную проблему возможно, осуществив переход на западную модель подготовки специалистов, согласно которой вузы выпускают не только специалистов-экономистов широкой специализации, но и самых разнообразных специалистов экономических направлений. В частности в последнее время в Российской Федерации возросла востребованность в специалистах сферы ин-

вестиционной деятельности в связи с продолжающимся в экономике России спадом производства, сопровождающимся инфляцией, что требует интенсивных вложений капитала в экономически эффективные технологии производства, гарантирующие выпуск продукции новых поколений, конкурентоспособной на внутреннем и мировом рынках.

Рассмотрим особенности существующего опыта подготовки специалистов экономического профиля именно с точки зрения его готовности к инвестиционной деятельности.

Подготовка кадров в сфере инвестиционной деятельности реализуется в нашей стране через систему образовательных учреждений различного уровня (среднего, высшего и послевузовского) и направлений профессиональной подготовки специалистов (1). Особый интерес представляет опыт подготовки специалистов в сфере инвестиционной деятельности в условиях высшей школы.

Высшие учебные заведения, являясь важной подсистемой профессионального образования, готовят специалистов с высшим образованием. Реформирование, пришедшееся на 90-е годы, и последовавшая за ним модернизация, начавшаяся в 2001 году, привнесли в отечественное высшее образование ряд существенных изменений (2):

- многие отраслевые институты расширили систему подготовки и приобрели статус университетов;
- расширился контингент студентов в высших профессиональных учебных заведениях – в основном за счет платных форм обучения;
- значительная часть высших учебных заведений перешла на многоступенчатую модель высшего образования с присвоением званий бакалавра и магистра;
- существенно изменилась структура специальностей в вузах;
- расширены права вузов в определении содержания обучения;
- постепенно начинает практиковаться прием студентов в высшие учебные заведения по результатам выпускных экзаменов.

Исследователи отмечают, что подготовку специалистов в сфере инвестиционной деятельности необходимо осуществлять с учетом мировых тенденций развития рынка труда по соответствующим направлениям профессионального экономического образования, международного опыта подготовки специалистов, а также главного критерия его качества – профессиональной востребованности (12, 13).

На современном предприятии нужен специалист эрудированный, свободно и критически мыслящий, готовый к исследовательской работе, к реализации личностного подхода в проектировании стратегии профессионально-личностного становления, способный самоактуализироваться в своей профессиональной деятельности, обрести личностный авторитет и статус.



Современное состояние экономического образования не соответствует потребностям работодателей и общества. Владение определенной суммой профессиональных знаний, умений и навыков на настоящий момент не является достаточным условием востребованности выпускника вуза на рынке труда. Одной из существенных характеристик современного специалиста в условиях интеграции России в европейское образовательное пространство, точкой отсчета которой выступает Болонский процесс, является его профессиональная компетентность.

Добиться сформированности необходимого уровня профессиональной компетентности возможно только при направленном процессе подготовки специалиста к инвестиционной деятельности. В контексте изучения опыта подготовки специалистов в сфере инвестиционной деятельности выявлено, что данный процесс осуществляется лишь в отдельных российских вузах, деятельность которых ориентирована на подготовку высококвалифицированных специалистов широкого профиля в области инвестиционного и инновационного менеджмента, прогнозирования и экономической безопасности.

В связи с этим необходимо переходить на новый уровень подготовки специалистов, направленный на развитие профессиональной компетентности каждого специалиста.

### **Список литературы:**

1. Общая и профессиональная педагогика / Под ред. В.Д. Симоненко // Учеб. пособие для студ. пед. вузов. – М.: Вентана-Граф, 2005
2. Лукацкий, М.А. Высшее образование в современной России: контуры и пути развития / М.А. Лукацкий // Образование и общество. 2006, № 6. Режим доступа: [[http://education.rekom.ru/6\\_2006](http://education.rekom.ru/6_2006)].
3. В рейтинге вузов России. Режим доступа: [[http://www.fa.ru/rating\\_vuzov.asp](http://www.fa.ru/rating_vuzov.asp)].
4. Официальный сайт Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова. Режим доступа: [[www.rea.ru](http://www.rea.ru)].
5. Официальный сайт Международного банковского института. Режим доступа: [[www.ibi.spb.ru](http://www.ibi.spb.ru)].
6. Официальный сайт Кубанского государственного технического университета. Режим доступа: [[www.kubstu.ru](http://www.kubstu.ru)].
7. Официальный сайт Московской промышленно-финансовой академии. Режим доступа: [[www.fwe.mifp.ru](http://www.fwe.mifp.ru)].
8. Официальный сайт Орловского государственного аграрного университета. Режим доступа: [[www.orelsau.ru](http://www.orelsau.ru)].
9. Официальный сайт Владимирского государственного университета. Режим доступа: [<http://vlsu.ru>].

10. Официальный сайт Государственного университета – Высшей школы экономики. Режим доступа: [www.hse.ru].

11. Официальный сайт Международного университета природы, общества и человека «Дубна». Режим доступа: [www.unidubna/departments/investments].

12. Борисенко, С.А. Профессиональная подготовка конкурентоспособных специалистов в области экономики. Автореф. дис. ... канд. пед. наук / С.А. Борисенко. – Комсомольск-на-Амуре, 2004

13. Лузина, Т.В. Педагогические условия формирования познавательной активности студентов экономического факультета в системе высшего профессионального образования. Автореф. дис. ... канд. пед. наук / Т.В. Лузина. – Чебоксары, 2006

## АУДИТ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Беспалова С. В., Дрождинина А. И.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами)

**Abstract.** The paper is devoted to the interconnection between audit and financial analysis. The author pays special attention to the audit of small business stability.

В экономике развитых западных стран значительное место занимают малые предприятия, число которых за последнее время увеличилось и в Российской Федерации. Как показывает мировая практика, малые предприятия имеют значительный удельный вес в экономике, число их растет, они пользуются государственной поддержкой. Так, в США на долю малых предприятий приходится до 40% ВВП и 50% валового продукта частного сектора, в том числе в строительстве – 80%, в оптовой торговле – 86, в сфере обслуживания – 81%. На малых предприятиях США сосредоточено более половины занятых служащих. Во Франции малое предпринимательство занимает доминирующее положение в строительстве, торговле, производстве товаров народного потребления, туризме. В Японии доля малых и средних предприятий в общем количестве предприятий составляет более 90%, по числу занятых работников – 80,6%, по объему продаж в розничной торговле – 80,4%.

Как показывает практика, технический прогресс, наиболее полное удовлетворение потребительского спроса сегодня во многом определяются эффективностью работы небольших предприятий. Однако достигнутого количества малых предприятий России недостаточно для усиления их роли в экономике. Так, на 1000 россиян приходится в среднем лишь 6 малых предприятий, тогда как в странах – членах ЕС – не менее 30. К этому уровню приближаются лишь крупнейшие города – Москва и Санкт-Петербург, в которых на 1000 жителей приходится соответственно 20 и 23 малых предприятия. В России доля малых предприятий в общем числе предприятий составляет лишь 30,7%, тогда как в странах – членах ЕС только микропредприятия составляют 90% общего числа предприятий.

На наш взгляд, к числу прочих причин, препятствующих развитию малого бизнеса в России, можно отнести предпринимательские риски – маркетинговые, производственные, финансовые, инвестиционные и др. В связи с этим возникает необходимость получения актуальной независимой финансовой информации не только о прошлом или текущем состоянии хозяйствующего объекта, но и перспективах его развития в условиях рыночной экономики. Возможность оценки качества управления предприятием, его платежеспособности, экономической эффективности, рентабельности,

деловой активности и финансовой устойчивости должен обеспечивать, по нашему мнению, аудит.

Наиболее содержательно и полно понятие аудита дано А. Аренсом и Дж. Лоббеком, которые отмечают, что «аудит – это процесс, посредством которого компетентный независимый работник накапливает и оценивает свидетельства об информации, поддающейся количественной оценке и относящейся к специфической хозяйственной системе, чтобы определить и выразить в своем заключении степень соответствия этой информации установленными критериями»[1].

Приведенное определение позволяет учесть современные требования к цели аудита, заключающейся в содействии дальнейшему развитию проверяемого объекта путем не только формальной проверки соответствия количественных показателей финансовой отчетности реальности, но и оценки эффективности управленческой деятельности по каким-либо установленным критериям, на основании анализа которых возможна корректировка и устранение выявленных недостатков.

Следует подчеркнуть, что в последнее время существенно меняется взаимосвязь финансового анализа и аудита. В основном это связано с повышением роли финансового анализа в аудите. Если до недавнего времени выполнение работ по анализу финансового положения предприятия рассматривалось как дополнительная услуга, которую оказывали аудиторские фирмы своим клиентам, то теперь складываются предпосылки для значительно большей взаимоувязки финансового анализа и аудита. Это определяется, прежде всего, целевой направленностью аудита, закрепленной в стандартах аудиторской деятельности в России, разработанных на основе международных стандартов аудита.

В настоящее время могут быть выделены следующие тенденции развития аудита и расширения его взаимодействия с финансовым анализом.

Аудит приобретает прогнозный характер, так как направлен на выявление предпринимательского риска клиента и риска инвестора. Таким образом, конечная цель аудита – не столько констатация соответствия отражения хозяйственных операций требованиям нормативных документов, сколько экспертиза бизнеса и подтверждение соответствия состояния активов, пассивов, финансовых результатов, отраженных в бухгалтерской отчетности, реальному финансовому состоянию организации, а также оценка ее жизнеспособности на ближайшую перспективу (предусмотрено стандартом «Допустимость применения принципа непрерывности деятельности»).

Следует обратить внимание, что акцент в аудиторской деятельности смещается на финансовый анализ и выявление присущих деятельности клиента рисков. Это нашло отражение в стандарте аудиторской деятельности, определяющем цели, виды, порядок и методы выполнения аналитических процедур в аудиторской деятельности.

Согласно данному стандарту могут быть выделены два аспекта, связывающих финансовый анализ и аудит: 1) аналитические процедуры как вид аудиторских доказательств достоверности учета и отчетности; 2) финансовый анализ как методология оценки бизнеса и подтверждения принципа непрерывности деятельности или, иными словами, подтверждения финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Важно отметить, что аналитические процедуры охватывают весь процесс аудита. На стадии его планирования предварительный анализ бухгалтерской отчетности и раскрывающих ее документов позволяет оценить степень предпринимательского риска клиента и, следовательно, степень аудиторского риска.

На стадии непосредственного проведения аудиторской проверки с помощью аналитических процедур выявляются приемы вуалирования и фальсификации информации бухгалтерского учета и отчетности. Задачей аналитических процедур на данном этапе является выявление искажений отчетности, имевших место в отчетном периоде или периодах, предшествующих ему, если эти искажения оказывают влияние на достоверность информации о состоянии активов, обязательств, о финансовых результатах и денежных потоках предприятия.

На стадии завершения аудита с помощью анализа учетных данных выявляются финансовые проблемы, характерные для текущего финансового состояния предприятия или тенденции его изменения в будущем.

Все это позволяет отметить неразрывную связь аудита и финансового анализа, выступающего ключевым инструментом профессионального аудита.

Производственно-хозяйственная и финансовая деятельность предприятий, в том числе и предприятий малого бизнеса, относится к классу сложных экономических систем. Под хозяйственной системой понимается комплекс, образующих единое целое избирательно вовлеченных компонентов, в которых взаимодействие и взаимоотношение приобретает характер взаимодействия, ориентированного на осуществление общей функции (совокупности функций)[2].

Условием развития экономической системы является состояние ее внутреннего равновесия. Равновесие экономической системы – состояние системы, которое характеризуется равенством спроса и предложения всех ресурсов, а это и есть проявление устойчивости [3].

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой предприятия в целом. Основываясь на определении понятия хозяйственной системы, под устойчивостью следует понимать способность хозяйственной системы реализовывать свою целевую функцию. Мерой устойчивости является единство количественных и качественных характеристик системы, при которых количественные изменения внутри или вне ее не приводят к качественным превращениям [4].

Отсюда следует, что устойчивость малого предприятия представляет собой такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платёжеспособности и кредитоспособности в течение определенного времени в условиях допустимого уровня риска.

Устойчивость предприятия, прежде всего, зависит от оптимальности состава и структуры активов, а также от правильности выбора стратегии управления ими. Другим важным фактором финансовой устойчивости является состав и структура финансовых ресурсов и правильность управления ими. Большое влияние на финансовую устойчивость предприятия оказывают средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов. Чем больше денежных средств может привлечь предприятие, тем выше его финансовые возможности, однако возрастает и финансовый риск: способно ли будет предприятие своевременно расплачиваться со своими кредиторами.

Аудит устойчивости малого предприятия должен заключаться в оценке его деятельности и финансово-экономического благополучия, отражении результатов его текущего, инвестиционного и финансового развития, определении рисков клиентов и инвесторов и определении уровня вероятности банкротства. В качестве объектов аудита устойчивости предприятия наряду с финансовыми документами должны рассматриваться бизнес-процессы, бизнес-среда и связанные с ними риски.

К этому стоит добавить, что аудиторские проверки устойчивости не будут обременительны для действительно устойчивых и финансово здоровых предприятий. В то же время очевидно, что информация об успешном прохождении аудита устойчивости и наличии соответствующего аудиторского заключения будет весьма полезной для клиентов, инвесторов.

### **Список литературы:**

1. Аренс А. Аудит /А. Аренс, Дж. Лоббек. – М.: Финансы и статистика, 2003 – 560 с.
2. Шляйферт М.А. Управление равновесием социально-экономических процессов. – С-Пб.:Санкт-Петер. Гос.унив.1997.-156 с.
3. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М: Фонд «Правовая культура», 1994. – 528 с.
4. Кибиткин А.И. Устойчивость сложных экономических систем. РАН Кольск. науч. центр. Инст. экон. проблем.-Апатиты, 2000.-230с.

## НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАК ФАКТОР ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ, ВЛИЯЮЩИЙ НА РАБОТУ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО РЫБОЛОВСТВА

**Бреславец И. Н.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами*  
*e-mail: ibreslavец@yandex.ru*)

**Аннотация** В работе освещается влияние одного из факторов внешней среды – налогообложения на поведение сложных экономических систем – предприятий промышленного рыболовства.

**Annotation** This article deals with the impact of one of the external factors – taxation – on the activity of complicated economic systems of the industrial fishery companies.

В рамках системного подхода к экономике невозможно рассматривать организацию как открытую систему без учета влияния факторов внешней среды. Внешнее окружение – это экономические, технологические и социальные силы, которые действуют как ускоритель процесса преобразований. Изменения внешней среды ведут к соответствующим изменениям в управлении. Оценка состояния факторов внешней среды позволяет сопоставлять состояние системы управления с изменившейся средой. Вместе с тем подобная оценка чрезвычайно сложна.

Важно определить значимость внешних факторов: государственно-политических, идеологических, экономических и др. Кроме того необходимо определить характер тенденций и ожиданий. После этого предприятие приступает к оценке своих возможностей, определению собственного потенциала. Выяснение потенциала предприятия осуществляется на основе анализа внутренней среды организации.

Среди экономических факторов одним из самых влиятельных являются налогообложение. Рассмотрим влияние налогообложения, в частности – налога на добавленную стоимость (НДС), как одного из факторов влияния внешней среды на работу предприятий промышленного рыболовства, оценим значимость его влияния на работу предприятий промышленного рыболовства.

С 2006 года не теряет своей актуальности применение налога на добавленную стоимость при оказании услуг по перевозке морским транспортом на основании договоров «тайм-чартера».

С начала необходимо определить существующую разницу в форме заключения договора «тайм-чартер» в зависимости от его сущности: это договор морской перевозки груза, который может быть заключен с условием предоставления для морской перевозки груза всего судна, части его или определенных судовых помещений.

Согласно статье 115 Кодекса торгового мореплавания по договору морской перевозки груза перевозчик обязуется доставить груз, который ему передает отправитель, в порт назначения и выдать его уполномоченному на получение груза лицу, а отправитель или фрахтователь обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату (фрахт).

Таким образом, первая разновидность чартера – это предоставление транспортного средства во временное владение и (или) пользование. По договору фрахтования судна на время «тайм-чартер» судовладелец обязуется за обусловленную плату (фрахт) предоставить фрахтователю судно и услуги членов экипажа судна в пользование на определенный срок для перевозок грузов, пассажиров или для иных целей торгового мореплавания (ст. 198 КТМ РФ). Вознаграждение по такому чартеру является платой за аренду судна.

Вторая разновидность чартера – это предоставление вместимости транспортного средства на один или несколько рейсов. В этом случае в пользование предоставляется не само судно, а его вместимость, то есть имеют место отношения, являющиеся разновидностью перевозки, которая регламентируется статьей 787 ГК РФ, а порядок и форма такого договора устанавливаются транспортными уставами и кодексами. При этом договор морской перевозки груза может быть заключен как с условием предоставления для морской перевозки груза всего судна, части его или определенных судовых помещений (чартер), так и без такого условия. Итак, вознаграждение по такому чартеру (по договору морской перевозки груза) является платой за услуги по перевозке. Исчисление НДС по договорам чартера осуществляется в зависимости от разновидности чартера: перевозка или аренда.

Объектом налогообложения по НДС является реализация на территории РФ товаров (работ, услуг). Поэтому для определения обязанности по уплате НДС необходимо установить место реализации услуг, воспользовавшись статьей 148 НК РФ. Местом реализации услуг по перевозке является место фактического оказания услуг по перевозке (п.2 ст.148). При этом особенности налогообложения транспортных перевозок определены в ст.157, согласно которой налоговая база определяется как стоимость перевозки только в пределах территории РФ.

Таким образом, если предметом договора перевозки является перевозка по территории РФ, то ее стоимость облагается НДС.

Предприятия промышленного рыболовства использовали договор «тайм-чартер» в целях добычи водных биологических ресурсов за пределами территориальных вод РФ. Для начисления НДС они руководствовались п.2 ст.148 НК РФ: местом реализации услуг по договору тайм-чартер является место оказания услуг по управлению и технической эксплуатации предоставленного в аренду судна. Если судно находилось за пределами территориальных вод РФ, арендная плата не являлась объектом налогооб-



ложения российским НДС. Если же судно находилось в территориальных водах Российской Федерации, уплачивался НДС. Территория Российской Федерации, согласно ст. 67 Конституции Российской Федерации, включает в себя территории ее субъектов, внутренние воды и территориальное море. Ст. 2 закона № 155-ФЗ «О внутренних морских водах, территориальном море и прилегающей зоне Российской Федерации» трактует: под территориальным морем понимается примыкающий к сухопутной территории или к внутренним морским водам морской пояс шириной 12 морских миль. В соответствии со ст. 1 закона № 191-ФЗ «Об исключительной экономической зоне Российской Федерации» исключительной экономической зоной Российской Федерации является морской район, находящийся за пределами территориального моря Российской Федерации и прилегающий к нему, с особым правовым режимом. На основании данных законодательных актов исключительная экономическая зона Российской Федерации не является территорией Российской Федерацией. Таким образом комментировали действующее законодательство Министерство финансов и Министерство экономического развития России. (Письмо Минфина РФ от 04.03.2008 г. № 03-07-08/53, от 22.08.2008 г. № 03-07-08/204, от 03.06.2009 г. № 03-07-08/119, от 17.07.2009 г. № 03-07-08/156, от 10.08.2009 г. № 03-07-08/180).

Постановлением Президиума Высшего Арбитражного суда РФ от 13 октября 2009 года № 6508/09 предусмотрено, что в целях применения НДС место реализации услуг по предоставлению в пользование морского судна по договору фрахтования на время с экипажем для добычи водных биологических ресурсов следует определять по месту осуществления деятельности лица, оказывающего такие услуги. При этом не имеет значения место осуществления деятельности фрахтователя и территория добычи этих ресурсов. Поэтому при оказании данных услуг, Российской организацией местом их реализации признается территория Российской Федерации и, соответственно эти услуги являются объектом налогообложения налогом на добавленную стоимость в Российской Федерации.

Постановление Правительства РФ от 30 июня 2008 г. № 486 предусматривает обязательную доставку ВБР и продуктов их переработки, добытых в районах промысла за пределами внутренних морских вод РФ, территориального моря РФ, ИЭЗ РФ и континентального шельфа

На сегодняшний день с точки зрения российского законодательства российская рыба, которая вылавливается в ИЭЗ, – не российская. Рыбаки оформляют ее в импортном режиме. С 2006 года предприятия промышленного рыболовства не платили НДС по договорам фрахтования на время с экипажем для добычи водных биологических ресурсов. Начиная с 2009 года, налоговая служба на основании Постановления Президиума Высшего Арбитражного суда РФ, доначисляет НДС по всем ранее заключенным за 3 года договорам. Это будут многомиллионные сборы с предприятий. Ряд из них могут просто обанкротиться.

Как видим, налогообложение является одним из весьма значимых факторов внешней среды, которые влияют на устойчивость и развитие предприятий промышленного рыболовства. Тенденции данного фактора направлены на консолидацию предприятий промышленного рыболовства, совершенствование организации и управления предприятий, как экономических систем.

Вызванное внешним фактором изменение поведения обозначают как реакцию системы, а качественное изменение реакции системы, связанное с изменениями структуры и направленное на стабилизацию поведения, – как ее приспособление, или адаптацию. Динамические системы эволюционируют в сторону усложнения организации и образования подсистем. При этом усиливаются такие эмерджентные свойства (качества) системы, как управляемость и самоорганизация.

В саморазвивающихся системах структура непрерывно меняется. В период организации систем структура усложняется, включаются новые связи, меняется пространственное расположение. При дезорганизации, напротив, связи ослабевают или исчезают, свойства элементов нарушаются, целостность системы уменьшается. (5)

Эти и другие примеры влияния налогообложения на работу предприятий промышленного рыболовства свидетельствуют, во первых о их значимости, во вторых о необходимости анализа факторов внешней среды, в третьих о необходимости принятия мер, направленных на повышение внутреннего потенциала.

#### **Список литературы:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.00 №117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.00).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.96 №14-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.95).
3. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30.04.99 №81-ФЗ (принят ГД ФС РФ 31.03.99).
4. Письмо Минфина РФ от 21апреля 2006 г. № 03-04-08/85 «О применении налога на добавленную стоимость при оказании услуг по перевозке и (или) транспортировке товаров, ввозимых на территорию Российской Федерации»
5. Теория организации [электронный ресурс]  
<http://partnerstvo.ru/lib/to/node/23>

## НОВОЕ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

**Дрождинина А. И., Беспалова С. В., Мотина Т. Н.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами)

**Аннотация.** Налоговая система Российской Федерации как инструмент государственного регулирования отвечает на все изменения в экономической и политической жизни страны, что приводит к постоянным изменениям в налоговом законодательстве.

С 1 января 2010 года в российском налоговом законодательстве произошёл ряд изменений, которые необходимо учитывать в своей работе, как бухгалтерам, так и руководителям предприятий. Рассмотрим некоторые из таких изменений подробно.

Основные изменения в налоговом законодательстве, вступившие в силу с 01.01.2010, коснулись единого социального налога, упрощенной системы налогообложения, НДФЛ, акцизов, НДС.

С единым социальным налогом законодатель поступил как будто радикально. Однако по сути изменения в первую очередь претерпело администрирование: законодатель перераспределил средства между бюджетами – социальные взносы теперь не будут формировать федеральный бюджет, но напрямую распределяться между Фондом социального страхования (ФСС), Федеральным фондом обязательного медицинского страхования (ФФОМС) и Территориальным фондом обязательного медицинского страхования (ТФОМС).

В этой связи законодатель снял с налоговых органов функцию сбора средств и контроля над правильностью исчисления, разделив её между Пенсионным фондом и Фондом социального страхования. Причём Пенсионный фонд будет курировать взносы в части пенсионного страхования и взносы в части страхования медицинского, ну а Фонд социального страхования, соответственно, только сборы на социальное страхование. Соответственно, отчетность о начисленных взносах будет предоставляться в фонды, уплата взносов так же будет производиться в фонды.

На фонды возлагается контролирующая функция: все выездные и камеральные проверки страховых взносов будут осуществлять фонды. Что касается выездных проверок, предполагается, что делать это фонды будут сообща, предварительно согласовав свои планы таким образом, что к налогоплательщику с целью проверки одновременно нагрянут и Пенсионный фонд, и Фонд

Теперь что касается изменений налоговой нагрузки на налогоплательщика. Законодатель заменил регрессивную шкалу плоской, оставив, однако, принцип формирования налоговой базы по каждому физическому

лицу-получателю дохода и определив порог в 415 000 рублей, достигнув которого в течение налогового периода – календарного года – суммы выплат и вознаграждений в пользу физического лица перестают формировать налоговую базу.

В 2010 году в общем случае ставки страховых взносов в сумме будут по-прежнему составлять 26% от налоговой базы, а с 2011 – 34%.

Что касается изменений в условиях применения упрощенной системы налогообложения, то главные из них состоят в следующем: порог предельной величины доходов, позволяющей организации (индивидуальному предпринимателю) применять упрощенную систему налогообложения, установлен на уровне 60 000 000 рублей в год. А с 2010 года право перейти на упрощенную систему налогообложения получили организации, чьи доходы по итогам 9 месяцев 2009 года не превысили 45 000 000 рублей. Вместе с тем, учитывая существенное повышение указанной величины по сравнению с действующим значением, из Кодекса исключены нормы о ежегодном увеличении предельного значения доходов с применением коэффициентов-дефляторов, учитывающих изменение потребительских цен в предыдущие годы.

В части НДФЛ Законом № 202-ФЗ от 19 июля 2009 года внесены поправки в отношении налога на доходы физических лиц. Закон направлен на оптимизацию ипотечного кредитования и стимулирование налогоплательщиков, приобретающих жилые дома или доли в них вместе с земельными участками.

Законом № 202-ФЗ предусматривается, что имущественный налоговый вычет, предоставляемый в связи с приобретением жилья (установленный пп.2 п.1 ст.220 НК РФ), распространяется на суммы, израсходованные на приобретение земельного участка (доли земельного участка), в случае приобретения жилого дома (доли жилого дома) вместе с земельным участком.

Надо сказать, что довольно часто возникал вопрос о применении имущественного вычета при покупке земельного участка под строительство жилья. Дело в том, что налоговый имущественный вычет предоставляется в сумме расходов на новое строительство либо приобретение жилого дома, квартиры, комнаты или доли в них. А земельный участок является самостоятельным объектом гражданских прав. Расходы по приобретению земельного участка не связаны с расходами по строительству или приобретению жилого дома. Таким образом, имущественный налоговый вычет в связи с приобретением земельного участка не предоставляется. Как видим, с 1 января 2010 года данная несправедливость ликвидирована.

Кроме того, до вступления в силу Закона № 202-ФЗ заёмщики, которые обращались в банки для рефинансирования ранее полученного ипотечного кредита, теряли право на имущественный налоговый вычет по суммам, направленным на погашение процентов по вновь взятым кредитам.

Теперь же в перечень расходов, которые можно заявить для получения имущественного вычета, включены проценты на рефинансирование кредитов, полученных на приобретение жилья. Единственное уточнение – признаваться будут проценты по кредитам, полученным в банках, расположенных на территории РФ. То есть если для погашения жилищного кредита налогоплательщик возьмёт заём у организации, то расходы на уплаченные проценты по такому займу для имущественного вычета заявить будет нельзя.

Кроме того, увеличен со 125 000 до 250 000 руб. имущественный вычет (пп.1 п.1 ст.220 НК РФ) при продаже имущества, находящегося в собственности налогоплательщика менее трёх лет (кроме жилья – жилых домов, квартир, комнат, включая приватизированные жилые помещения, дачи, садовые домики или земельные участки и доли в указанном имуществе, находившихся в собственности налогоплательщика менее трёх лет – здесь так и осталось 2 млн руб.).

Не так давно добавился новый социальный налоговый вычет по НДФЛ. Это вычет в сумме уплаченных пенсионных взносов по договору негосударственного пенсионного обеспечения (предусмотрен пп.4 п.1 ст.219 НК РФ).

В числе нововведений – возможность получить этот социальный налоговый вычет до окончания налогового периода при обращении к работодателю-налоговому агенту при условии документального подтверждения расходов налогоплательщика (п.3 ст.1 Федерального закона № 202-ФЗ). Одно из условий – взносы удерживались из выплат в пользу работника и перечислялись в соответствующие фонды работодателем.

Изменения, внесённые в гл.21 «Налог на добавленную стоимость» Налогового кодекса РФ Федеральным законом от 26 ноября 2008 года № 224-ФЗ, привели не только к корректировке порядка ведения журналов учёта полученных и выставленных счетов-фактур и книг покупок и продаж. Они породили такую массу сложностей и противоречий, что для их разъяснения понадобилось специальное Постановление Правительства РФ от 26 мая 2009 года № 451 (далее – Постановление № 451), а также довольно большое количество поясняющих писем Минфина.

В письме от 6 марта 2009 года № 03-07-15/39 сказано, что в НК предусмотрено право налогоплательщика на вычет НДС по перечисленным суммам предварительной оплаты, а не обязанность по принятию налога к вычету. И если покупатель не реализует данное ему право, это не приведёт к занижению налоговой базы и суммы налога, подлежащего уплате в бюджет.

При этом отражать факт применения или отказа от применения налоговых вычетов в учётной политике организация не обязана (письмо Минфина России от 9 апреля 2009 года №03-07-11/103).

Это лишь некоторые из нововведений 2010 года, они несут и положительные и негативные последствия, однако об этом станет известно после применения их на практике.

**Список литературы:**

1. Справочно-правовая система «Консультант +».

## НОВАЯ СИСТЕМА СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

**Мотина Т. Н.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail: motina-tatjana@rambler.ru)

**Abstract:** Reforming the social security system has caused much controversy. Canceling pre-existing unified social tax change the concept of social insurance in Russia. However, the new law is ambiguous, it has its advantages and disadvantages.

С 1 января 2010 года вступил в силу Федеральный закон от 24.07.09 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации и фонды обязательного медицинского страхования». Данный закон отменил действие главы 24 Налогового Кодекса РФ, посвященной единому социальному налогу. В соответствии с новым законодательством единый социальный налог (ЕСН) заменен страховыми взносами на обязательное социальное страхование в государственные внебюджетные фонды: Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования.

Новый закон имеет определенные достоинства и недостатки, которые обеспечиваются внесенными изменениями в действующую систему налогообложения.

Во-первых, с начала года всем плательщикам страховых взносов придется встать на учет в Пенсионном фонде.

Во-вторых, сдавать отчетность придется во все фонды отдельно, то есть существовавшее ранее правило «одного окна», когда целевые отчисления расщеплялись не на уровне работодателей (налогоплательщиков), а на уровне налоговых органов отменено.

При расчете взносов отказались от использования регрессивной шкалы, а налогооблагаемая база для начисления взносов имеет лимит начисления. Сумма исчисляется нарастающим итогом с начала расчетного периода. В 2010 году эта сумма составляет 415 000 руб., и в дальнейшем будет индексироваться в соответствии с ростом средней заработной платы.

Еще одно нововведение Федерального закона № 212-ФЗ – это обязательная сдача отчетности в электронном виде с использованием электронной цифровой подписи.

Объект и база обложения страховыми взносами в целом совпадают с объектом и базой по ЕСН.

Но следует отметить некоторые отличия:

1) если работодатель производит выплаты и иные вознаграждения в натуральной форме в виде товаров (работ, услуг), при расчете базы для начисления взносов учитывается цена этих товаров (работ, услуг), указанная сторонами договора.

2) В Федеральном законе от 24.07.2009 N 212-ФЗ прописано, что на сумму доходов от вознаграждения, выплачиваемое автору произведения по лицензионному договору, договору об отчуждении исключительного права, а также по договору авторского заказа, начисляются страховые взносы, но ее можно уменьшить на фактически произведенные и документально подтвержденные расходы, связанные с извлечением таких доходов.

Виды доходов, в целях налогообложения страховыми взносами, практически не отличаются от доходов для исчисления ЕСН, за рядом нескольких исключений.

Теперь облагаются страховыми взносами следующие выплаты, ранее необлагаемые ЕСН (1):

- компенсационные выплаты за неиспользованный отпуск;
- суммы единовременной материальной помощи, выплачиваемые членам семьи умершего работника;
- выплаты в денежной форме за работу с тяжелыми, вредными и (или) опасными условиями труда;
- выплаты в иностранной валюте взамен суточных членам экипажей судов заграничного плавания и личному составу экипажей российских воздушных судов, выполняющих международные рейсы.

Некоторые отличия в перечне выплат, необлагаемых страховыми взносами (1):

- единовременная материальная помощь, оказываемая работодателем в случае рождения (усыновления или удочерения) ребенка (не более 50 000 руб. на каждого ребенка), не включается в базу для начисления страховых взносов, только если такая помощь выплачивается в течение года после рождения (усыновления или удочерения);
- С 3000 до 4000 руб. (на одного работника в год) увеличена сумма материальной помощи, оказываемой работодателями своим сотрудникам, которая не облагается страховыми взносами;
- изменен порядок по оплате расходов командированных работников применяется и в отношении выплат членам совета директоров и другим физическим лицам, находящимся во властном подчинении организации, прибывающим для участия в заседании руководящего органа компании (ч.2 ст.9 Федерального закона от 24.07.2009 N 212-ФЗ);
- не облагаются страховыми взносами выплаты по трудовым и гражданско-правовым договорам в пользу иностранцев и лиц без гражданства, временно пребывающих на территории РФ;
- не начисляются страховые взносы не только на суммы оплаты работодателем расходов на профессиональную подготовку и переподготовку сотрудников, но и на компенсацию работнику указанных затрат.

Однако наряду с положительными моментами следует отметить совокупное увеличение размера ставок. Ранее действующая ставка ЕСН, равная



26%, с 2011 года преобразуется (с учетом отчислений по всем взносам) в показатель – 34%. По распоряжению Правительства в 2010 году процентные ставки по всем перечисленным фондам остаются неизменными. Кроме того, новый закон подразумевает, что, начиная с 2011 года, плательщики УСН и ЕНВД будут обязаны осуществлять взносы во все внебюджетные фонды. На пониженные ставки на протяжении 2011-2014 годов смогут рассчитывать лишь плательщики ЕСХН, организации инвалидов и прочие сопоставимые категории страхователей.

Есть одно нововведение, положительность которого очевидна. С 2010 г. в ситуациях, когда выплата работодателем пособий своим работникам будет невозможна из-за недостатка денежных средств, работники смогут получить пособия в территориальных органах Фонда социального страхования. Сейчас это предусмотрено только в случаях ликвидации предприятия. Это тот самый переход к страховым принципам, когда страховой платеж никак не зависит от того, есть у предприятия деньги или нет. Человек от зарплаты отложил в некий условный фонд, и он, естественно, имеет право, если наступил страховой случай, эти деньги себе вернуть.

Кроме того, исключены несоразмерно большие штрафы в фонд социального страхования, взимаемые при несвоевременной подаче отчетной документации. Новым законом ответственность устанавливается в процентах и варьируется в зависимости от суммы взносов, предъявляемых к оплате.

К плюсам также можно отнести и изменение срока сдачи отчетности: в соответствии с новым законом установлена дата – 1-е число второго месяца, после отчетного, что актуально не только для месячной, но и годовой отчетности. Срок сдачи расчетов в ФСС изменений не претерпел.

Таким образом, как видно из обзора некоторых нововведений, новая система страховых взносов принесет определенные сложности, но возможно они укрепят новую систему социального страхования в России.

В целом отказ от единого социального налога и переход на страховые взносы соответствует собственно понятию страхования. Сейчас налог не увязан с теми конкретными пособиями, которые получает человек, в отличие от страхового взноса. Сама система перехода на страховые принципы, сбор взносов, вообще весь комплект законов, который принят, направлены на значительное повышение социальной защищенности работников. При этом социальные выплаты по разным пособиям вырастут на 11-80% (2).

### **Список литературы:**

1. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации и фонды обязательного медицинского страхования [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 24.07.09 № 212-ФЗ. – Режим доступа: Справочно-правовая система «Консультант плюс».

2. С. Калашников «Ничего страшного не будет» // «Ведомости»  
18.08.2009 г.

3. Н. Бовша «Страховые взносы вместо ЕСН» // «Документы и  
комментарии» № 4, февраль 2010 г.

## КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

**Мухомедзянова Е. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами)

**Аннотация** This article is devoted to the concept of managerial accounting at a modern stage of economic development. The article explains the demand in development and improvement of quality of the existing system of the managerial accounting.

На современном этапе развития экономики для укрепления позиций организации на рынке необходимо грамотно управлять её денежными потоками, производством и инвестиционными проектами. Традиционных методов бухгалтерского учета для этого недостаточно. Для высокоэффективной работы современной организации, в какой бы сфере экономики она ни работала, необходима хорошо налаженная система управленческого учета и отчетности для менеджеров разных уровней. Управленческий учет представляет собой подсистему бухгалтерского учета, которая в рамках одной организации обеспечивает ее управленческий аппарат своевременной и релевантной информацией, используемой для планирования, собственно управления, анализа и контроля деятельности организации. (2)

Усиленный интерес к управленческому учету обусловлен факторами, специфическими для современной экономики: постоянно растущая концентрация капитала; высокий уровень внешней и внутренней конкуренции; непредсказуемость инфляционных процессов; значительный рост производственных издержек в себестоимости продукции.

До сих пор не утихают споры о степени изменения управленческого учета. В конце прошлого века бытовало мнение, что управленческий учет не претерпел значительных изменений с начала 20 века и поэтому давно утратил свое назначение – поставлять руководителям информацию для принятия решений.

Однако, исследования данной проблемы показали, что управленческий учет, безусловно, меняется, и его развитие соответствует быстро меняющимся технологической и организационной средам бизнеса.

В настоящее время меняется природа управленческого учета. Главную роль в этом процессе сыграли новые информационные технологии, а именно возросшая мощность современных информационных систем и развитие технологий хранения данных, позволяющих использовать огромные объемы всей имеющейся в организациях информации на службу современному бизнесу.

Современные системы хранения информации позволяют анализировать одни и те же данные с различных точек зрения. Это делает возмож-

ным построение единой информационной системы, удовлетворяющей потребностям различных пользователей и содержащей множество специфических подсистем. Что позволяет гораздо точнее распределить информацию по уровням компетентности сотрудников через организацию групп доступа, причем информация становится доступной сразу и непосредственно с рабочего места сотрудника.

Все это отличается от традиционного подхода, при котором руководители и менеджеры были вынуждены обращаться за большей частью необходимой им информации к финансовым подразделениям организации. Возможность концентрации всей информации в центральной системе учета позволяет финансовому и управленческому учету быть отдельными функциями единой информационной системы организации. Это существенно повышает их ценность для пользователей.

Сегодня вся учетная информация может быть доступна различным подразделениям и специалистам на всех уровнях организационной иерархии. Такой децентрализованный доступ к информации вызвал изменение и перераспределение функциональных обязанностей между подразделениями организации. Например, управление стоимостью передано от экономистов к менеджерам, что, в свою очередь, привело к углублению представлений менеджеров об экономических аспектах выполняемой ими работы.

Таким образом, с развитием технологий учета число экономически грамотных специалистов в нефинансовых подразделениях предприятия существенно растет. Расширяется круг сотрудников, способных получать, анализировать и использовать информацию без вмешательства экономистов.

В настоящее время меняется общее восприятие учета: от представлений об учете как об исключительно финансовом механизме организации руководители переходят к осознанию его коммерческого значения. Именно управленческий учет вызвал тенденцию, в соответствии с которой сохранение прибыльности организаций стало более важной задачей, чем получение сиюминутной выгоды. Именно благодаря этому сформировался стратегический подход к управлению предприятием. К тому же вследствие использования систем управленческого учета в анализ вовлечено множество мелких деталей бизнеса, появились так называемые "функциональные показатели", используемые для анализа реальных бизнес-процессов. Все это в совокупности способствует принятию более обоснованных и конкурентоспособных управленческих решений.

Помимо операционных управленческих решений современной организации необходимо принимать стратегические управленческие решения. Ориентация на долгосрочные цели организации, например, создание долгосрочного стратегического конкурентного преимущества, способствует более стабильным выгодам для заинтересованных в деятельности организации лиц в долгосрочной перспективе.

При подготовке стратегических решений необходимы новые методы управленческого учета. Совокупность этих методов принято называть современным или стратегическим управленческим учетом, который рассматривается как направление развития, повышающее значение управленческого учета. Существовавший до недавнего времени управленческий учет, был нацелен, в основном, на информационное обеспечение оперативных решений, его принято называть традиционным. (2)

Роль современного управленческого учета принципиально отличается от роли традиционного управленческого учета. Он направлен на информационное обеспечение стратегических решений. Его основной функцией является обеспечение условий для наиболее объективного анализа эффективности деятельности организации, а также для того, чтобы при принятии стратегических управленческих решений были учтены пожелания всех групп заинтересованных лиц. То есть, стратегический управленческий учет должен позволять определить насколько эффективно работает организация с точки зрения различных групп интересов. (1) Основные различия между традиционным и стратегическим управленческим учетом представлены в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика стратегического и традиционного управленческого учета.

Отличительный признак	Стратегический управленческий учет	Традиционный управленческий учет
Временной горизонт	Ориентирован на перспективу	Ориентирован на краткосрочный период
Среда	Внешняя и внутренняя среда организации	Внутренняя среда организации
Уровень управления	Стратегическое управление	Тактическое и оперативное управление
Цели	Информационное обеспечение стратегических решений	Информационное обеспечение операционных управленческих решений
Задачи	<p>Определение внутренних и внешних факторов, лежащих в основе стратегических планов</p> <p>Участие в разработке альтернативных стратегий</p> <p>Планирование потребностей в производственных мощностях, ресурсов и финансов</p>	<p>Учет наличия материальных, трудовых и финансовых ресурсов</p> <p>Учет затрат и доходов</p> <p>Сравнение плановых и фактических показателей, выявление отклонений, их последствий и причин</p> <p>Контроль текущих показателей</p>

	Контроль и анализ выполнения стратегических решений	Анализ влияния отклонений на выполнение текущих планов
Методы и инструменты	Анализ рынка, конкурентов Жизненный цикл конкурентного преимущества организации Анализ потенциала, сильных и слабых сторон Метод разборки сценариев	Метод расчета сумм покрытия Метод «стандарт-кост» Предельные величины Анализ величин в точке безубыточности

Ещё одной важной составляющей управленческого учета и перспективным направлением его развития является управленческий анализ. Его первостепенной целью является изучение прошлой, текущей, а главное, будущей деятельности структурных подразделений организации, основанное на прогнозировании их расходов, доходов и финансовых результатов при выборе ими хозяйственной тактики. Управленческий анализ объединяет три вида внутреннего анализа: ретроспективный, оперативный и перспективный, каждому из которых свойственно решение собственных задач.

Ретроспективный и оперативный анализ тесно связаны с традиционным управленческим учетом, так как позволяют выявить эффективность производственно-хозяйственной деятельности организации путем сопоставления затрат и результатов, а также оценить краткосрочные изменения в состоянии объекта и показать, насколько фактическое положение дел отличается от желаемого. Стратегический управленческий учет и перспективный анализ дают возможность подготовить информацию, полезную для принятия решений, направленных в будущее.

Таким образом, на современном этапе развития экономики рост технологических возможностей бизнеса, конкуренции на рынке, появление новых организационных структур и подходов к управлению вызвал формирование новых способов и методов использования традиционного управленческого учета. В соответствии с этим в системе управленческого учета в перспективе выделяются такие направления как стратегический управленческий учет и управленческий анализ.

### Список литературы:

1. Удалова З.В. Стратегический управленческий учет на основе модели прогноза развития. *Бухгалтерский учет*, № 12, 2009.
2. Чая В.Т., Чупахина Н.И. Управленческий учет: учеб. пособие. – М. : Эксмо, 2009. – 480 с.

## **ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Никитина И. Г.** (г. Мурманск, Мурманский колледж экономики, статистики и информатики)

**Аннотация** Широкое применение получил анализ, предполагающий комплексную оценку внешнеэкономической деятельности (ВЭД) организации на основе использования ряда показателей. Такая оценка включает выбор наиболее значимых для конкретной организации или группы организаций показателей, исчисленных на основе бухгалтерских отчетных данных и анализа их динамики, ранжирования по степени значимости, изучения влияния на величину комплексного анализа.

Анализ позволяет судить об эффективности и надежности деятельности организации и ее руководящего состава. В рамках анализа проводится "горизонтальное" сопоставление статей баланса и исчисляемых показателей за несколько отчетных периодов, а также "вертикальное" сопоставление деятельности данной организации.

Целями анализа определены:

- оценка текущего и перспективного финансового положения организации;
- возможности и целесообразность темпов развития организации;
- выявление доступных источников средств и реальной возможности их мобилизации;
- прогноз положения организации на внешнем и внутреннем рынках.
- При анализе выявляются факторы, влияющие на возможность дальнейшего функционирования организации. На осложнение дальнейшего функционирования организации могут указывать следующие признаки:
  - финансовые (превышение текущих пассивов над текущими активами, неблагоприятные основные финансовые показатели, значительные или постоянные убытки от основной деятельности, неспособность погашения задолженности в срок, трудности в выполнении условий договоров займа);
  - оперативные (уход ведущих руководителей и отсутствие адекватной замены; потери основных рынков, лицензий или поставщиков; проблемы с прочей рабочей силой или нехватка важных производственных компонентов; значительные технологические усовершенствования в продукции конкурентов; существенная зависимость от успешного выполнения какого-то проекта);

- прочие (нарушение требований законодательства; судебные разбирательства, которые при неблагоприятном для организации исходе могут привести к возникновению обязательств, которые не могут быть выполнены; изменения в законодательстве или правительственной политике, например, повышение ставки акцизов).

Целью анализа внешнеэкономической деятельности отечественных коммерческих организаций выступают определение влияния внешнеторговых операций на показатели финансово-хозяйственной деятельности организаций и оценка перспектив их развития. Результаты анализа могут использоваться кредиторами и инвесторами.

Обычно анализ ВЭД используется для решения следующих задач:

- выявление объема импорта, а также доли импортированной продукции в общем объеме потребления на каком-либо рынке, а также оценка динамики этих показателей;
- выявление объема экспорта, его доли в общем объеме производства продукции в стране, а также оценка динамики этих показателей;
- выявление основных участников рынка, наиболее активно ведущих импортно-экспортные операции;
- выявление основных регионов-импортеров/экспортеров продукции;
- выявление основных таможенных пунктов, через которые ведется импорт/экспорт того или иного товара;
- выявление типов продукции, которая наиболее активно импортируется/экспортируется;
- оценка влияния сезонного фактора на объем импорта/экспорта;
- оценка реакции рынка импорта/экспорта на различные изменения, происходящие в области политики, законодательства, цен на товары и ресурсы, выход на рынок новых игроков, а также на прочие события.

Перечисленные задачи достаточно часто являются составляющими комплекса исследований, нацеленных на оценку привлекательности того или иного рынка для выхода нового игрока, выбор региона для строительства нового завода, выявление специфики деятельности конкурирующих компаний и т.п.

Анализ внешнеторговых операций по данным финансовой отчетности предприятия включает:

- анализ динамики и структуры контрактных обязательств;
- анализ оборачиваемости средств в экспортных (импортных) операциях;
- анализ влияния обязательств на платежеспособность, ликвидность и финансовую устойчивость предприятия.



При анализе показателей, характеризующих контрактные обязательства, прежде всего изучают динамику, структуру, причины и давность возникновения.

Изучение импортно-экспортных операций, позволяющее более точно оценить ситуацию на рынке, рекомендуется во всех случаях, когда изучаемый сегмент рынка наполнен импортом более чем на 5 – 10%. Аналогично и анализ экспорта имеет смысл проводить для тех рынков, на которых более 5 – 10% производимой продукции поставляется в другие страны.

Для получения информации о внешней экономической деятельности компаний – участников рынка традиционно используется несколько основных подходов:

- покупка баз, содержащих информацию об импортно-экспортных операциях участников рынка;
- обращение к услугам компаний, специализирующихся на работе с данными ГТК;
- обращение напрямую к ГТК;
- заказ исследований у специализированных исследовательских компаний;
- использование различных методов получения инсайдерской информации об интересующих заказчика компаниях.

Первые четыре способа полностью или частично связаны с получением и последующей обработкой данных, предоставляемых Государственным таможенным комитетом.

В целом основным доступным источником данных о ВЭД является информация, собираемая и предоставляемая заинтересованным лицам службами ГТК. Поэтому, планируя анализ ВЭД, менеджерам желательно принимать во внимание соответствующие ограничения, связанные с использованием данных официальной таможенной статистики.

Работая с данными ГТК, можно столкнуться с рядом сложностей, связанных как с формой предоставления информации в ГТК участниками импортно-экспортных операций, так и со спецификой российского бизнеса.

К числу ограничений, налагаемых на использование и интерпретацию данных ГТК, связанных с формой предоставления данных, можно отнести:

- учет импортно-экспортных операций ведется по кодам ТН ВЭД, поэтому информация доступна не по конкретным видам и маркам товаров, а только по тем группам, которые соответствуют четырехзначным или десятизначным кодам ТН ВЭД;
- информация, собираемая ГТК, содержится в таможенных декларациях, подаваемых импортерами/экспортерами товаров, которые далеко не всегда заполняются полностью;

- часто может отсутствовать информация о стоимости товаров, так как обязательным для указания является только вес, тогда как данные ГКС об объеме производства продукции в России предоставляются в штуках и т.д.

При анализе данных ВЭД необходимо учитывать и ограничения, связанные со спецификой российского бизнеса:

- данные ГТК содержат достоверную информацию только о тех странах, из которых осуществляется непосредственный вывоз продукции, либо о тех, в которые осуществляется ввоз, а также о тех таможенных пунктах, через которые происходит транспортировка продукции;

- информация о странах и пунктах отправки и назначения может не соответствовать действительности;

- декларируемая стоимость товаров может отличаться от реальной, поэтому данные в стоимостном выражении наименее достоверны;

- другие.

Таким образом, анализа статистики по ВЭД достаточно только для получения общего приблизительного представления о ситуации на изучаемом рынке с точки зрения импортной и экспортной составляющих. Этих данных недостаточно для того, чтобы на них можно было опираться при принятии управленческих решений, при оценке перспектив инвестиционных проектов, а также при анализе структуры тех или иных рынков. Результаты анализа импортно-экспортных операций необходимо сопоставлять с мнениями экспертов либо хотя бы с данными печатных и электронных СМИ.

Кроме того, при анализе внешних связей предприятий необходимо учитывать дополнительные требования при заключении коммерческих договоров по международным поставкам и расчетам. На внешнем рынке гораздо более тонкие и сложные требования к условиям поставки, к определению цены контракта и к формам расчетов. Например, распространены такие формы расчетов, как аккредитивная, чековая и вексельная.

### **Список литературы:**

1. Кулинина Г.В., Шалашова Н.Т., Юшкова С.Д. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Бухгалтерский учет, 2006. – 296 с.

2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник. – М.: Инфра-М, 2005.

## СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ИССЛЕДОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ОТРАСЛЮ

**Рейс Н. И.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики*)

**Annotation.** Traditional scientific paradigms do not allow creating and validating the model of stable economic development. That is why the application of new methodological approaches to which system analysis could be referred is required now.

**Аннотация.** Традиционные научные парадигмы не позволяют эффективно формировать и обосновывать модель устойчивого экономического развития. Поэтому созрела необходимость в применении новых методологических подходов, к которым относится системный анализ.

Вся классическая и неоклассическая теория социальной динамики построена на исходных методологических постулатах – принципах линейности, лапласовского детерминизма, редукционизма.

Кризисные явления последних десятилетий и провалы в попытках обосновать модель устойчивого самоподдерживающегося развития, не выходя за рамки традиционной научной парадигмы заставляют обратиться к парадигмам неклассического и постнеклассического научного знания.

«...парадигмальный методологический потенциал, основанный на классической науке, перестал соответствовать значительно усложнившимся условиям общественного бытия. Насущно необходимо обновление этого потенциала».<sup>23</sup>

К основным идеям современности в области неклассического и постнеклассического научного знания относят идеи системного анализа и общей теории систем, концепцию универсального эволюционизма и неосферогенеза, нелинейные принципы в теории технологических циклов, теорию самоорганизующихся систем или синергетику.

Методологический потенциал этих научных направлений объединяет универсальная теория систем.

Выбор методологии научного познания зависит от особенностей объекта исследования и определяется необходимостью раскрытия целостности объекта, выявления многообразных типов связей в нём.

Когда возникает необходимость исследовать объект с разных сторон комплексно, решить подобную задачу можно на основе системного подхода.

Наиболее распространенным направлением системных исследований считается системный анализ, под которым понимают методологию решения сложных задач и проблем, основанную на концепциях разработанных в рам-

<sup>23</sup> Л.В. Лесков. Футуросинергетика: универсальная теория систем. Научно- учебное пособие / Л.В.Лесков. – М.: ЗАО «издательство «Экономика», 2005. – 170с. (стр.19)

ках теории систем. Системный подход к анализу реальности позволяет заметить фундаментальный факт, что при соединении элементов в некоторую совокупность может придать ей принципиально новое качество, отсутствующее у самих элементов.

Применение подобного подхода дает возможность при изучении общественно-экономических явлений, в частности проблем в области государственного управления экономикой отрасли выявить новые качества системы при изменении структуры системы и её элементов. Это обусловлено тем, что в данной области знаний не устанавливаются четкие, жестко детерминированные, подлежащие количественной оценке, связи между элементами сложной системы, которые способны охарактеризовать явления и процессы не только экономического, но социального политического характера.

В данной концепции система рассматривается как целостный объект, который поддерживает свое существование и выполняет некие функции благодаря взаимодействию между своими элементами. Учитывается структурная связанность системы с её окружением. Сама система рассматривается не как состояние, а как процесс. Если система состоит из подсистем высшей и низшей организованности, то её поведение определяется второй подсистемой. Поэтому в управлении очень важно знать уровень организованности не только управляемой, но и управляющей подсистемы.

В рамках применения системной парадигмы преодолевается одно из основных ограничений традиционных подходов к отраслевому управлению – опора на детерминированность в качестве главного принципа прогнозирования и планирования экономических процессов и явлений. При соблюдении положений системной парадигмы на первый план вместо причинно-следственных однонаправленных связей выходит взаимодействие как основная форма взаимоотношений субъектов отрасли. При этом рассматриваются взаимодействия как на микроуровне – исследуемые с помощью анализа институциональной среды через реакцию экономических агентов на существующие институциональные ограничения, так и установление взаимодействия отраслевых систем с более крупными системами (национальной системой).

Системный подход к объекту и предмету исследования, в самом кратком определении, означает рассмотрение объекта и предмета исследования и как особой системы, и как элемента (подсистемы) более высокого уровня системы. Поэтому система имеет две целевые функции: функцию самосохранения и функцию обслуживания вышестоящей системы. Категорическим императивом при этом являются объективные законы существования систем – сохранение системы, целесообразное и оптимальное управление.

Системный анализ позволяет решить задачу при минимальных ресурсах и минимальном риске. Применение этого подхода затрудняется недостаточным уровнем теории развития отраслевых систем, отсутствием четко очерченной отраслевой политики, явным противоречием декларированных целей развития рыбной отрасли и практикой управления.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАКТИКИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

**Рязанцева М. В.** (г. Мурманск, институт экономики СПб академии экономики и управления).

**Аннотация:** Налоги, налоговая политика, налоговая система, налогообложение постоянно находятся в центре внимания всего общества в любом государстве, не является исключением и Россия.

Налоговая политика государства, в том числе и в Российской Федерации, осуществляется через определенный налоговый механизм, который представляет совокупность организационно-правовых форм, методов и инструментов управления налогообложением. Государство придает этому механизму юридическую форму посредством налогового законодательства. Чтобы сохранить высокую эффективность государственной налоговой политики необходимо поддерживать определенные пропорции между прямыми и косвенными налогами с учетом специфики конкретной страны. К проблеме ориентирования налоговой системы страны на прямые или косвенные налоги существует два подхода. В основе первого подхода лежит положение о том, что те физические и юридические лица, которые имеют более высокие доходы, должны платить и более высокие налоги по сравнению с теми, кто не располагает ни высокими доходами или принцип платежеспособности. Второй подход основан на том, что более высокие налоги должен платить тот, кто получает большую выгоду от получаемых от государства услуг [1].

Обе концепции имеют недостаток, который заключается в том, что, во-первых, определить сумму тех благ, которые отдельные налогоплательщики получают от существования армии и органов охраны правопорядка, не представляется возможным, а во-вторых, методики по измерению возможности уплаты налогов для каждого налогоплательщика отсутствуют. Для достижения целей, стоящих перед налоговой политикой, устранения возникающих диспропорций функционирования налогового механизма государство использует различные инструменты, и в частности такие, как конкретные виды налогов и их элементы, объекты, субъекты, льготы, сроки уплаты, ставки, санкции.

Вместе с тем, основными направлениями налоговой политики Российской Федерации продолжают оставаться в новом столетии упрощение налоговой системы, совершенствование работы налоговых органов и снижение налоговой нагрузки. «За прошедшие годы отменены многие малопродуктивные налоги (например, сбор за использование наименования «Россия») и обременительные «оборотные» налоги (налог на пользователей автодорог, налог с продаж). Некоторые налоги подверглись существенной трансформации или были «поглощены» другими (налог с владельцев транспортных средств и прочие «дорожные» налоги – в транспортный налог; платежи, связанные с

пользованием природными ресурсами, – в налог на добычу полезных ископаемых; налог на рекламу – в единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности)(1).

В целом общее число налогов, установленных НК РФ, сократилось в два раза (с 28 налогов в 2001 году до 13 налогов в 2010 году), причем в большей степени за счет региональных и местных налогов.

Налоговая статистика по данным Федеральной налоговой службы в 2009 году имеет не очень благополучные показатели. Динамика задолженности по налоговым платежам в консолидированный бюджет РФ показана на рисунке 1.

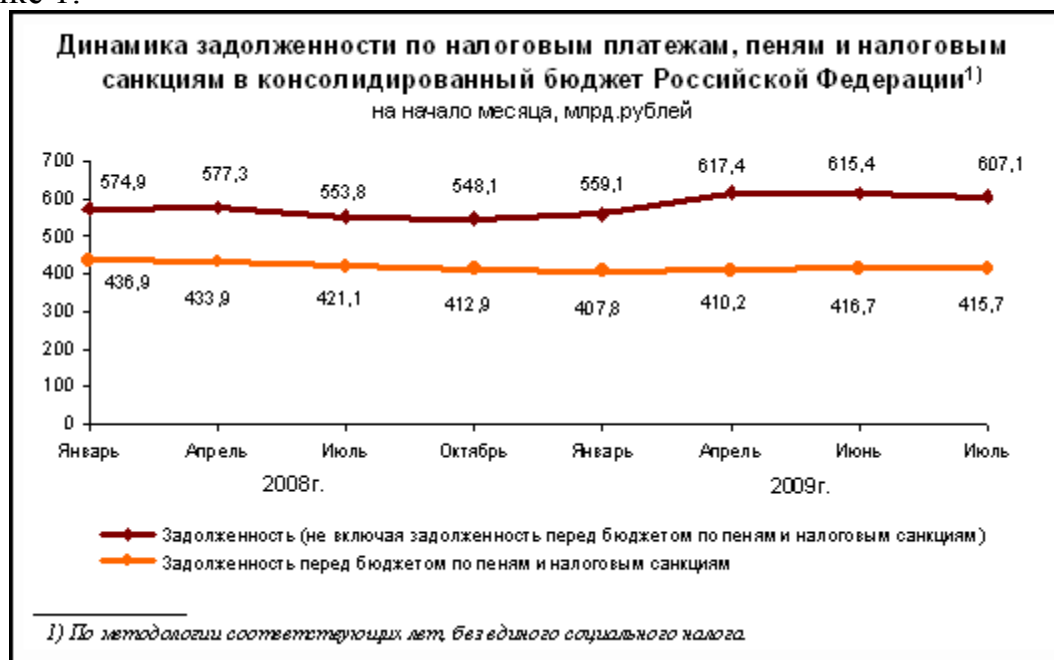


Рис. 1. Динамика задолженности по налоговым платежам в консолидированный бюджет РФ

С 1 января 2009 года введены в действие изменения в законодательство о налогах и сборах, предусматривающие реализацию следующих мер:

1) Введение дополнительных оснований для предоставления отсрочки (рассрочки) по уплате федеральных налогов.

Отсрочка (рассрочка) по уплате федеральных налогов может быть предоставлена по решению Министра финансов РФ, принимаемому в период с 1 января 2010 года до 1 января 2011 года, на срок, не превышающий 5 лет, в случае, если размер задолженности организации на 1-е число месяца подачи заявления о предоставлении отсрочки (рассрочки) превысит 10 миллиардов рублей и ее единовременное погашение создаст угрозу возникновения неблагоприятных социально-экономических последствий. Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен при выполнении организацией государственного оборонного заказа;

2) В законодательство о налогах и сборах включены нормы, позволяющие признать безнадежными к взысканию суммы налогов, сборов, пеней и штрафов, которые списаны со счетов налогоплательщиков, плательщиков сборов, налоговых агентов в банках, но не перечислены в бюджетную систе-

му Российской Федерации, в случае, если на момент принятия решения о признании соответствующих сумм безнадежными к взысканию и об их списании указанные банки ликвидированы;

3) Уточнен предельный срок проведения камеральной налоговой проверки. Такая проверка проводится в течение трех месяцев со дня представления налогоплательщиком налоговой декларации (расчета). Если в ходе камеральной налоговой проверки налогоплательщик представляет уточненную налоговую декларацию, то камеральная налоговая проверка первоначальной декларации прекращается и начинается новая камеральная налоговая проверка на основе уточненной налоговой декларации (расчета);

4) Уточнен срок вручения налогоплательщику акта налоговой проверки и решения налогового органа о привлечении либо об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения;

5) В законодательство о налогах и сборах введен запрет на использование налоговыми органами при осуществлении налогового контроля доказательств, полученных с нарушением НК РФ;

6) Налогоплательщику с 2010 года предоставлено право проводить перерасчет налоговой базы и суммы налога за налоговый (отчетный) период, в котором выявлены ошибки (искажения), относящиеся к прошлым налоговым (отчетным) периодам, в тех случаях, когда допущенные ошибки привели к излишней уплате налога;

7) Усовершенствован предусмотренный НК РФ порядок приостановления операций по счетам налогоплательщиков в банке.

Главой 9 НК РФ в настоящее время урегулированы основные положения об изменении срока уплаты налогов и сборов в форме отсрочки (рассрочки), инвестиционного налогового кредита. В целях обеспечения более широких масштабов использования отсрочки (рассрочки), инвестиционного налогового кредита и уточнения действующих правил изменения сроков уплаты налогов и сборов в 2009 году внесены следующие изменения в законодательство о налогах и сборах:

2. Помимо перечисленных в настоящее время в статье 64 Кодекса оснований предоставления отсрочки (рассрочки) предусмотрены и иные основания, без установления их исчерпывающего перечня.

3. Установлены полномочия ФНС России определять наличие угрозы возникновения несостоятельности (банкротства) хозяйствующего субъекта в результате единовременной уплаты причитающихся налогов, пеней, штрафов в бюджеты бюджетной системы РФ по результату анализа его финансового состояния в соответствии с методическими указаниями о порядке проведения такого анализа.

4. Уточнено такое основание для предоставления отсрочки (рассрочки) по уплате налога, как "задержка заинтересованному лицу финансирования из бюджета", "недофинансирование".

5. Уточнен Перечень сезонных отраслей и видов деятельности, применяемый для целей налогообложения, утвержденный Постановлением Прави-

тельства Российской Федерации от 6 апреля 1999 г. N 382, в соответствии с которым отсрочка (рассрочка) может предоставляться на основании подпункта 5 пункта 2 статьи 64 Кодекса.

6. В целях повышения оперативности принятия решений уполномочить руководителей налоговых органов по субъектам Российской Федерации предоставлять отсрочки по уплате налога на небольшие сроки (до 1 месяца) в пределах одного финансового года. При этом установлено, что такая отсрочка может быть предоставлена налогоплательщику один раз в течение календарного года.

В ходе реализации части первой НК РФ выявляется несовершенство отдельных норм, отсутствие урегулированности некоторых ситуаций в законодательстве. С учетом этого предлагается внести изменения в часть первую НК РФ по следующим направлениям:

- повышение эффективности процедур досудебного обжалования в части сроков рассмотрения жалоб, их продления в случае представления налогоплательщиком ранее не представлявшихся документов;
- урегулирование подачи налогоплательщиками уточненных налоговых деклараций, приводящих к уменьшению суммы уплаченного налога, относящихся к прошлым налоговым периодам, превышающим глубину проведения налоговой проверки.

#### **Список литературы:**

1. Горский, И.В. Налоговая политика России начала XXI века. //Налоговый вестник. – 2009. – №7. – С.18.
2. Налогообложение: планирование, анализ, контроль: учебное пособие / под общ. ред. Л.Е. Голинцевой.- М:КНОРУС, 2009. – С.62.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – М: Проспект, КНОРУС, 2009. – С.356.
4. Налоговая статистика – налоговый портал. Режим доступа: <http://www.E-stat.ru>



## СТАНДАРТНЫЕ И ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ВЫЧЕТЫ, ВКЛЮЧАЕМЫЕ В СПРАВКУ 2-НДФЛ

**Скотаренко О. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail:ksen-13@mail.ru)

Given article explains, it is necessary to specify what kinds of deductions in inquiry section 4 under the form 2-NDFL for 2009.

О доходах сотрудников за 2009 год необходимо отчитаться в налоговую инспекцию до 1 апреля включительно, для чего организации обязаны представить в свои ИФНС справки по форме 2-НДФЛ.

При заполнении этой справки больше всего затруднений вызывает раздел 4, где указываются стандартные и имущественные налоговые вычеты.

Размер стандартных вычетов может составлять 3000, 500 и 400 руб. Вычеты в размере 3000 и 500 руб. предоставляются особым категориям граждан, например, участникам войн, «чернобыльцам», инвалидам. Все льготные категории сотрудников перечислены в подпунктах 1 и 2 пункта 1 статьи 218 Налогового кодекса РФ.

Минимальный вычет в размере 400 руб. предоставляется всем остальным налогоплательщикам.

Первые два вида вычетов с доходом налогоплательщика не связаны. А в отношении минимального вычета есть ограничение. Его можно применять до тех пор, пока доход с начала года не превысит 40 000 руб. Причем речь идет о доходах, полученных в том числе и по предыдущему месту работы. О них бухгалтер узнает из справки 2-НДФЛ, которую должен принести новый сотрудник. Но если человек оформляется на работу впервые, то, конечно, такую справку он предоставить не сможет. В этом случае он получает вычет на основании письменного заявления [5].

Возможна ситуация, когда сотрудник относится сразу к нескольким категориям налогоплательщиков, имеющих право на вычет. Если ему, скажем, положены вычеты в размере 3000 и 500 руб. В этом случае организация должна предоставить ему максимальный из возможных вычетов. Согласно п. 2 ст. 218 Налогового кодекса РФ суммировать вычеты и использовать их одновременно нельзя [1].

Если сотрудник не имел доходов один или несколько месяцев в году (например, находился в отпуске за свой счет), то у него имеются неиспользованные вычеты за этот период. Сумму накопившихся стандартных вычетов можно перенести на тот месяц, в котором доход появится. На основании п. 1 ст. 218 Налогового кодекса РФ стандартный вычет предоставляется за каждый месяц налогового периода [1]. Но если человек не воспользовался этими вычетами в 2009 году, перенести их на 2010 год нельзя [2].

Если в отдельные месяцы сумма стандартных вычетов превышает начисленный сотруднику доход, то разницу нужно перенести на следующий месяц.

Несмотря на то что сотрудник, уволившийся 1-го числа, отработал в последнем месяце только один день, все равно ему положен стандартный налоговый вычет. День увольнения сотрудника является его последним рабочим днем, за который он должен получить заработную плату. Кроме того, при увольнении сотруднику, как правило, начисляется компенсация за неиспользованный отпуск. Следовательно, раз в этом месяце у сотрудника есть доход, облагаемый НДФЛ, то ему нужно предоставить стандартный налоговый вычет.

С 1 января 2009 года вычет, предоставляемый на ребенка, составляет 1000 руб. Предельный размер дохода сотрудника, при превышении которого вычет не применяется, равен 280 000 руб.

Стандартные налоговые вычеты на ребенка предоставляются тем сотрудникам, на обеспечении которых находятся дети. К ним относятся родители (в том числе приемные), супруги родителей, опекуны или попечители. А вот если в компании работает супруг опекуна или попечителя, то ему предоставлять вычет не нужно. При этом самим опекунам и попечителям вычет предоставляется в двойном размере. Это следует из формулировки п. 1 ст. 218 Налогового кодекса РФ [1].

Двойной вычет также положен родителям-одиночкам. С 1 января 2009 года изменился порядок предоставления такого вычета.

В Минфине России разъяснили, что родитель не является единственным в случае, когда супруги развелись или вовсе не состояли в браке [3]. Родитель будет считаться единственным только тогда, когда второй родитель умер, признан безвестно отсутствующим или объявлен умершим [4, 6]. Кроме того, мать считается единственным родителем, если отец вообще не указан в свидетельстве о рождении.

Чтобы подтвердить свое право на вычет в двойном размере, сотрудник должен помимо копии свидетельства о рождении ребенка принести свидетельство о смерти второго родителя или решение суда о признании его безвестно отсутствующим или умершим.

Получить двойной вычет можно еще в одном случае. Если отец ребенка юридически не установлен, а сведения о нем в свидетельстве о рождении указаны со слов матери. Мать ребенка сможет подтвердить это справкой о рождении ребенка по форме № 25, утвержденной постановлением Правительства РФ от 31 октября 1998 г. № 1274. При этом удвоенный вычет предоставляется включительно до того месяца, когда отец будет определен.

С 2009 года двойной вычет на ребенка одинокому родителю, если он не является единственным, больше не предоставляется.

С 2009 года родители, в том числе и приемные, могут перераспределить свой вычет на ребенка в пользу другого родителя [7].

Основанием для вычета в размере 2000 руб. будет заявление об отказе от вычета, написанное одним из родителей. С заявлением надо обращаться к тому налоговому агенту, который будет предоставлять этот двойной вычет.

Также есть два вида имущественных вычетов. Один из них предоставляется по доходам, полученным от реализации недвижимости или другого имущества. Согласно п. 2 ст. 220 Налогового кодекса РФ получить его человек может только, обратившись в налоговую инспекцию [1]. Работодатель такой вычет предоставить не вправе.

Второй имущественный вычет может быть получен при покупке либо строительстве нового жилья. Этот вычет может предоставить как налоговая инспекция, так и работодатель. Такая возможность предусмотрена в пункте 3 статьи 220 Налогового кодекса РФ. С января 2008 года задним числом был увеличен размер этого вычета до 2 000 000 руб.

По мнению налоговых инспекторов, компании вправе предоставить имущественный вычет только тем сотрудникам, которые, имея уведомление из ИФНС, составили заявление на возврат налога.

### **Список литературы:**

1. Российская Федерация. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05 августа 2000 г. №117-ФЗ [Принят ГД ФС РФ 19.07.2000] (ред. от 13.05.2008) // Собрание законодательства РФ 07.08.2000. – №32. – ст.3340. – (Актуальный закон).
2. Письмо Минфина России от 22 октября 2009 г. № 03-04-06-01/269.
3. Письмо Минфина от 13 апреля 2009 г. № 03-04-05-01/180.
4. Письмо Минфина России от 26 августа 2009 г. № 03-04-07-01/291.
5. Письмо ФНС России от 30 июля 2009 г. № 3-5-04/1133.
6. Письмо ФНС России от 17 сентября 2009 г. № ШС-22-3/721.
7. Письмо ФНС России от 11 марта 2009 г. № 3-5-04/255.

## КАК ПРАВИЛЬНО ПЛАТИТЬ НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

**Скотаренко О. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами, e-mail:ksen-13@mail.ru)  
*Given article will help to answer questions on the one who when and in what sum the tax to property per 2010 should pay.*

Все российские граждане, иностранцы и люди без гражданства, у которых есть в собственности недвижимость в России: жилые дома, квартиры, дачи, гаражи и другие помещения или строения, в том числе и нежилые платят налог только на те объекты, на которые получено право собственности в результате покупки или приватизации. Это также означает, что с недостроя платить налог не нужно, так как человек не сможет зарегистрировать право собственности на такое имущество. Однако за квартиру, по которой еще не выплачен ипотечный кредит, налог заплатить нужно. Человек, который приобрел квартиру по ипотеке, все равно становится ее собственником. Банк является лишь залогодержателем, но права собственности на квартиру у него нет. При ипотеке покупатель такой недвижимости также платит налог с момента госрегистрации его права собственности.

Со стоимости любого другого личного имущества, даже очень дорогостоящего (автомобили, драгоценности и т. п.), налог не взимается.

Налог на имущество рассчитывают налоговые инспекторы. Причем начислять налог они начнут с того месяца, в котором было зарегистрировано право собственности на квартиру, дом, гараж и т. д. В частности, это касается ситуации, когда имущество приобретает у другого собственника.

Если же человек купил квартиру в строящемся доме, сам построил дом или гараж, налоговики начнут считать налог позже. Только с начала года, следующего за тем, в котором закончилось строительство и человек зарегистрировал право собственности на новостройку.

В случае наследования недвижимости налог исчисляют со дня смерти того, кто оставил наследство, или со дня вступления в силу судебного решения о признании его умершим [1].

Налог начисляют по итогам предыдущего года. Заплатить налог можно двумя равными долями – до 15 сентября и до 15 ноября уже следующего года. А можно сделать это сразу – одним платежом не позднее 15 сентября. Так, если право собственности на приобретенное «вторичное» жилье было зарегистрировано в 2009 году, первый раз платить нужно не позднее 15 сентября 2010 года. А если речь идет о «новостройке», которую сдали в эксплуатацию в 2009 году и в этом же году право на такое жилье зарегистрировано, – налог нужно будет заплатить до 15 сентября 2011 года [2].

В любом случае платить налог нужно только после того, как было получено по почте уведомление из налоговой инспекции. Такой документ вместе с заполненным извещением инспекторы должны до 1 августа направить

по местонахождению имущества (квартиры, дома) или по адресу плательщика, если речь идет о нежилом помещении (например, гараже).

Еще раз подчеркнем: обязанность по уплате налога возникает только после того, как человек получит из ИФНС на руки уведомление с суммой налога.

Если уведомление пришло позже срока уплаты налога (после 15 сентября) и инспекторы начислили пени, можно заплатить только сумму налога. Сделать это нужно не позднее 30 дней с даты отправки документа, которая значится на почтовом штемпеле [2]. Пени в данном случае можно не платить. Главное при этом сообщить об ошибке и нарушенных сроках получения уведомления в налоговую инспекцию, в противном случае инспекторы долг по пеням не спишут.

Налог на имущество платят с инвентаризационной стоимости объекта. Это не рыночная цена недвижимости, а та, которую рассчитают в бюро технической инвентаризации. Эта сумма указывается в кадастровом паспорте или выписке из технического паспорта, которые выдаются при приватизации квартиры или при оформлении права собственности на недвижимость. Каждый год БТИ отправляет данные по инвентаризационной стоимости имущества в налоговые органы, и те на их основании рассчитывают налог на имущество физических лиц.

Размер налоговой ставки зависит от суммарной инвентаризационной стоимости имущества:

- до 300 000 руб. – до 0,1 процента (включительно);
- от 300 000 до 500 000 руб. (включительно) – от 0,1 до 0,3 процента (включительно);
- от 500 000 руб. – от 0,3 до 2 процентов (включительно).

Вместе с тем местные власти могут изменять ставки, установленные федеральным законодательством, по разным критериям. Например, в зависимости от суммарной инвентаризационной стоимости, типа помещения (жилое или нежилое), типа использования (для хозяйственных или коммерческих нужд), типа строения (кирпичное, блочное, деревянное и т. д.).

С 1 января 2010 года в перечень объектов налогообложения включена доля в праве общей собственности на имущество. При этом для расчета размер этой доли умножают на суммарную инвентаризационную стоимость всего объекта. Такие правила вступили в силу с 1 января 2010 года (Федеральный закон от 28 ноября 2009 г. № 283-ФЗ). И уже за 2009 год налоговики должны будут рассчитать налог по-новому, поскольку закон действует задним числом.

А вот за 2008 год многие владельцы жилья, находящегося в собственности нескольких человек, заплатили налог в большей сумме. Дело в том, что Минфин России выпустил письмо от 21 апреля 2008 г. № 03-05-04-01/19. В нем говорилось, что налог зависит от стоимости всей квартиры, а не конкретной доли. А поскольку для налога на имущество применяется прогрес-

сивная шкала, такой вариант расчета значительно увеличил сумму налога для каждого дольщика.

Теперь же стоимость квартиры будут сразу делить на количество собственников, а потом начислять налог на отдельные доли.

Новые правила касаются и случая, когда гражданин владеет несколькими объектами недвижимости в одном муниципальном образовании. При расчете налога по итогам 2008 года стоимость всех объектов нужно было суммировать. Но теперь инвентаризационной стоимостью имущества в такой ситуации признается часть общей стоимости, пропорциональная числу собственников.

По налогу на имущество предусмотрено два вида льгот:

1) льготы, полностью освобождающие человека от уплаты налога на имущество. В частности, налог не должны платить инвалиды I и II групп, инвалиды с детства, участники Великой Отечественной войны, пенсионеры. Также от уплаты налога на имущество освобождены индивидуальные предприниматели на спецрежимах. Но только в отношении имущества, которое используется в бизнесе;

2) второй вид льгот – для отдельных видов имущества. Например, налог не надо платить с жилых построек площадью до 50 кв. м и хозяйственных строений общей площадью до 50 кв. м на дачных и садоводческих участках. Местные органы власти могут установить дополнительные виды льгот, но не вправе отменять или как-то ограничивать льготы федерального уровня. Полный перечень льгот приведен в статье 4 Закона РФ от 9 декабря 1991 г. № 2003-1 «О налогах на имущество физических лиц». Чтобы воспользоваться льготой, надо самостоятельно представить в налоговую инспекцию по месту нахождения имущества заявление о предоставлении льготы и документы, подтверждающие право на нее.

### **Список литературы:**

1. Российская Федерация. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05 августа 2000 г. №117-ФЗ [Принят ГД ФС РФ 19.07.2000] (ред. от 13.05.2008) // Собрание законодательства РФ 07.08.2000. – №32. – ст.3340. – (Актуальный закон).

2. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации : Федеральный закон от 24.07.2007 № 216-ФЗ.

## КОНТРОЛЛИНГ И СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ (ССП): АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ

Шестовская Е. Б. (Центр консалтинговых проектов)

**Abstract.** Synergy during the implementation of controlling and Balanced Scorecard as a management tool, will be achieved with well-developed enterprise strategy and sufficient corporate information systems.

Система контроллинга, являясь инструментом управления предприятием, обязана учитывать принципы организации управления предприятием. Для того чтобы понять, как система выполняет свою функцию, необходимо узнать, как все ее элементы взаимосвязаны друг с другом. Какие информационные потоки существуют, как внутри предприятия, так и вне его, но оказывающие воздействие на его систему управления. Поэтому определение контроллинга как целеориентированной системы планирования и контроля, обеспечивающей интеграцию, системную организацию и координацию этапов управления, функциональных областей и организационных единиц предприятия подчеркивает координирующую функцию контроллинга. На рис. 1 это определение наглядно проиллюстрировано.

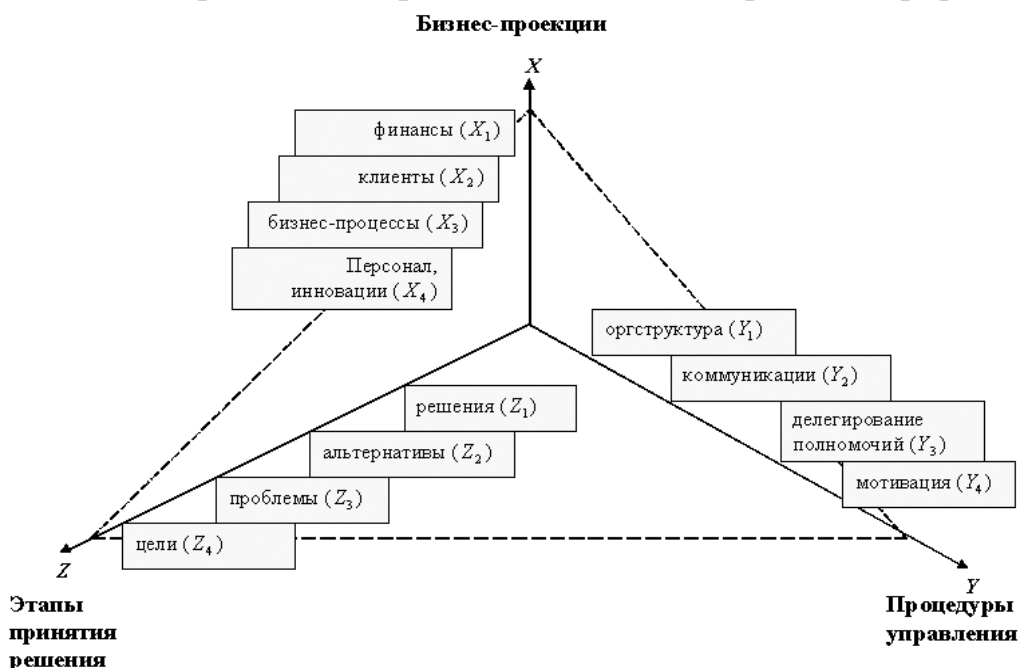


Рис. 1 Структурные составляющие системы управления предприятием

Можно выделить следующие функции контроллинга: разработка архитектуры управленческой информационной структуры и инструментария для планирования, контроля и принятия управленческого решения. Т.е. контроллинг как система охватывает и бюджетирование и управленческий учет, что это совокупность методов и инструментов управления предприятием.

Практически все вышеназванные принципы принятия управленческого решения прослеживаются в стратегической концепции развития предприятия Нортон и Каплана. Предложенная ими система сбалансированных показателей позволяет руководителю достаточно формализовано оценивать результат и принимать управленческое решение на основании взаимоувязанных проекциях бизнеса (финансы, клиенты, бизнес-процессы, персонал и инновации).

Синергетический эффект при взаимодействии таких компонент как система управления, система сбалансированных показателей и система контроллинга достигает наибольшей величины при правильном и рациональном наборе принципов этих компонент. При создании системы контроллинга важную роль играют оптимально созданная система оценочных индикаторов или ключевых показателей. Оценочные индикаторы позволяют узнать, достигнуты ли поставленные цели, удовлетворены ли потребности клиента, контролируются ли процессы, протекающие внутри организации, необходимы ли усовершенствования в организации бизнеса и где именно. Сбалансированная система показателей эффективности дает возможность руководителям связать стратегию компании с набором взаимосвязанных индикаторов индивидуально разработанных для различных уровней управления и связанных между собой. Основное назначение системы заключается в усилении стратегии бизнеса, ее формализации, проведении и донесении до каждого сотрудника компании, обеспечении мониторинга и обратной связи с целью отслеживания и генерации организационных инициатив внутри структурных подразделений. Система контроллинга построенная на основе ССП (Balanced Scorecard) является очень удобным инструментом для определения первостепенных целей и задач, анализа управленческих решений, используя показатели эффективности в качестве критерия распределения ресурсов. Обратная связь в системе контроллинга дает возможность осуществлять постоянный мониторинг исполнения принятых стратегий и достижения поставленных целей посредством анализа отклонений фактических результатов от плановых показателей.

Как показывает наш опыт внедрения ССП, интеграция финансовых и нефинансовых показателей в систему, основанная на взаимозависимостях показателей по разным направлениям, помогает наметить и проследить выполнение конкретных мероприятий с целью достижения запланированных показателей. К моменту внедрения ССП была определена миссия компании, разработана стратегия, проведен SWOT-анализ, а менеджмент поддерживал и курировал процедуры разработки и внедрения системы. В результате была разработана собственная пошаговая методика построения системы. Можно выделить основные этапы внедрения: определение видения и миссии организации, определение и разработка стратегии, определение ключевых показателей, разработка алгоритмов расчета показателей,



определение мероприятий для достижения показателей, поддержка и контроль выполнения. Пример стратегической карты приведен на рисунке 2.

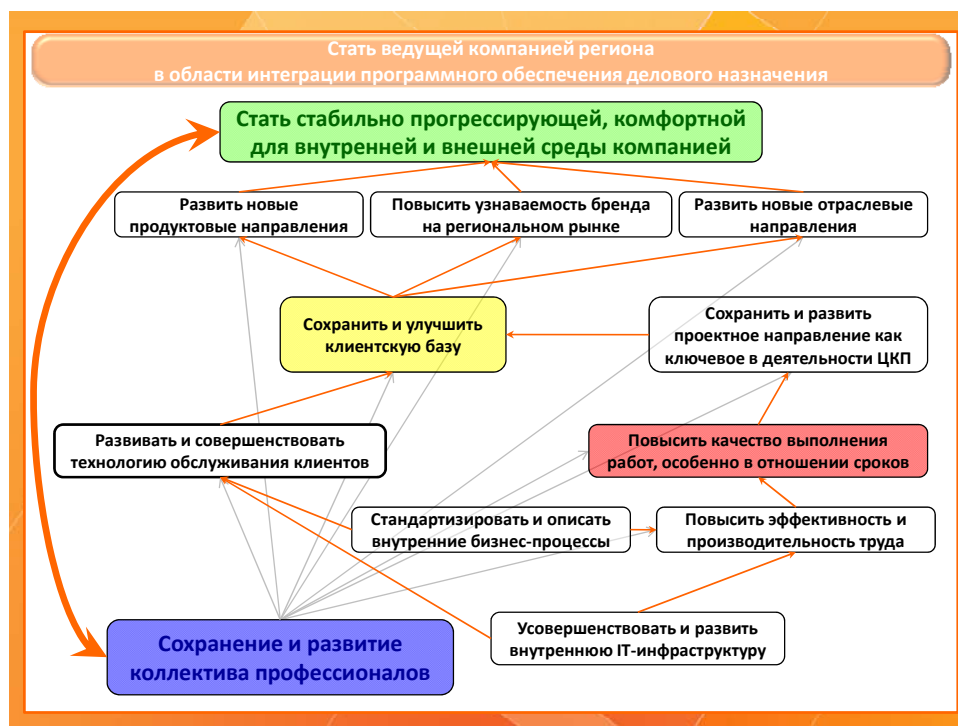


Рис.2 Стратегическая карта консалтинговой компании

Синергизм при внедрении контроллинга и сбалансированной системы показателей, как инструмента управления, будет достигнут при хорошо проработанной стратегии предприятия и достаточной информационной корпоративной системы. Предприятие ориентированное на стратегию должно придерживаться пяти основных принципов: активизировать изменения за счет эффективной работы руководства, перевести стратегию на операционный уровень, создать организационное соответствие предприятия, сделать стратегию повседневной работой каждого сотрудника, превратить стратегию в непрерывный процесс.

Что получает предприятие в результате внедрения контроллинга и сбалансированной системы показателей? Первое – и самое важное – концентрация усилий на стратегически важных для компании направлениях. Вторым результатом, соответственно, является наличие стратегических целей у каждого подразделения – то есть всем понятно, что нужно делать. Третье – возможность конкретно определить результативность мероприятий. Наличие у каждой цели показателей ее достижения позволяет каждому участнику процесса понимать свою роль в реализации стратегии компании. И, наконец, четвертый результат – контроль и управляемость процесса реализации стратегии «сверху вниз».

### Список литературы:

1. Norton D., Kaplan R. The Balanced Scorecard: translating strategy into action. Harvard Business Press, 1996.
2. Данилочкина Н. Г. Контроллинг как инструмент управления. – М.: ЮНИТИ, 2003.
3. Нортон, Каплан. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. <http://www.balancedscorecard.ru>
4. Рубцов С. В. Применение организационного контроллинга к управлению персоналом. // Бизнес: организация, стратегии, системы, 2000, № 10, (Октябрь).
5. Тейлор Ф. У. Принципы научного менеджмента. Серия : Классики менеджмента. Вып.1. – М.: Контроллинг, 1991.
6. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. – М.: Финансы и статистика, 1997.
7. Хорват П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием. // Проблемы Теории и Практики
8. Янг С. Системное управление организацией. – М.: Советское радио, 1972. ики Управления, N 4, 2000.

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

## СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

**Александрова М. А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики)

**Аннотация.** Scientific technical progress, acknowledged in the whole world as a major factor of economic development, all more frequent both in western and in domestic literature contacts with the concept of innovative process. He consists in the receipt of innovation and passes all way – from the origin of idea to its commercial realization, engulfing, thus, all complex of relations: production, exchange, consumption. The purpose of innovative strategy of the state consists of creation of such system which will allow in the earliest possible dates and with high efficiency to use intellectual and scientific and technical potential of country in a production. An innovative policy is important component part of public socio-economic policy, determines the aims of innovative strategy and mechanisms of support of the foreground innovative programs and projects. A main task of this policy is an innovative update of production, salient in final analysis basis of getting up of competitiveness of economy, forward development of human potential, increase of welfare of population and safety of the state.

Создание условий для развития инновационной экономики является сложной задачей, успешное решение которой зависит от воздействия государственных, банковских, предпринимательских структур, научно-технических учреждений, производителей и продавцов товаров, отдельных физических лиц. Под инновационной экономикой понимают экономику, способную сохранять конкурентные преимущества при достаточно значительных колебаниях амплитуды конъюнктуры рынка и обеспечивающей возможность эффективной работы на мировом рынке.

Научно-технический прогресс – важнейший фактор экономического развития, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление. Все чаще понятие научно-технический прогресс и в западной, и в отечественной литературе связывается с понятием инновационного процесса. Он заключается в получении новшества и проходит весь путь – от зарождения идеи до ее коммерческой реализации, охватывая, таким образом, весь комплекс отношений: производства, обмена, потребления. Известно множество форм управления инновациями на самых разных уровнях: от подразделений корпораций до государства, в целом призванного на современном этапе осуществлять специальную экономическую политику. Инновационная политика неодинакова в разных странах, хотя и сосредоточена на выполнении одной и той же цели: стимулированию инновационной активности и развитию научно-технического потенциала. Особенности инновационного процесса как объекта управления определяется роль и место инновационной политики в структуре государственного регу-

лирования экономики. В условиях формирования рыночных отношений изменяются функции государства в области организации, финансирования и управления инновационной деятельностью. Степень государственного влияния на инновационные процессы определяется общими механизмами государственного регулирования. Основная масса инновационных процессов обычно реализуется частными компаниями разного уровня и масштаба, и такие процессы выступают, понятно, не как самостоятельная цель, а как средство лучшего решения производственных и коммерческих задач компании, добивающейся высокой прибыльности. В данном случае инновация изначально нацелена на практический коммерческий результат. В практической направленности инновационной идеи и заключена ее притягательная ценность для предпринимательства. Инновационная политика важная составная часть государственной социально-экономической политики, определяет цели инновационной стратегии и механизмы поддержки приоритетных инновационных программ и проектов. Главная проблема в настоящее время в российской экономике состоит в том, что значительный физический и моральный износ основных производственных фондов не позволяет выдержать конкуренцию с западными производителями даже на внутреннем рынке. В следствии этого, и появляется необходимость в разработке и реализации инновационной стратегии государства, цель которой состоит в создании такой системы, которая позволит в кратчайшие сроки и с высокой эффективностью использовать в производстве интеллектуальный и научно-технический потенциал страны. Грамотно реализуемая инновационная политика сама по себе является мощным инструментом, с помощью которого государство в состоянии преодолеть спад в экономике, обеспечить ее структурную перестройку и насытить рынок разнообразной конкурентоспособной продукцией. Для этого в рамках инновационной политики разрабатывается инновационная программа (федеральная, региональная, отраслевая).

Цели и направления инновационной стратегии и тактики государства определяются, прежде всего, характерной особенностью той или иной отрасли, ее производственно-экономическим потенциалом и уровнем конкурентоспособности основной продукции. Все отрасли народнохозяйственного комплекса страны в зависимости от уровня конкурентоспособности своей продукции можно разделить на три группы. Первая группа отраслей обладает большим конкурентоспособным потенциалом и давно работает на мировом рынке (отрасли топливно-энергетического комплекса, химическая и алюминиевая промышленность). Отрасли второй группы производят продукцию, близкую к конкурентоспособной на мировом рынке (оборонная промышленность, машиностроение и др). Отрасли третьей группы включают в себя агропромышленный комплекс, легкую и пищевую промышленность и др. Их продукция на мировом рынке не котируется, поэтому они ориентированы главным образом на внутренний российский рынок.

Инновационная стратегия и тактика в отношении этих групп отраслей отличается по характеру, масштабам, объему ресурсов и т.д.

Основные направления государственной инновационной политики:

- разработка и совершенствование нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности, механизмов ее стимулирования;
- создание системы поддержки инновационной деятельности, развития производства, повышения конкурентоспособности и экспорта наукоемкой продукции;
- развитие инфраструктуры инновационного процесса, включая систему информационного обеспечения, систему экспертизы, финансово-экономическую систему, систему сертификации и продвижения разработок и т.д.;
- развитие малого инновационного предпринимательства путем формирования благоприятных условий для функционирования малых организаций и оказания им государственной поддержки на начальном этапе деятельности;
- совершенствование конкурсной системы отбора инновационных проектов и программ. Реализация в отраслях экономики относительно небольших и быстро окупаемых инновационных проектов с участием частных инвесторов и при поддержке государства позволит поддержать наиболее перспективные производства и организации, усилить приток в них частных инвестиций;
- реализация приоритетных направлений, способных преобразовывать соответствующие отрасли экономики страны и ее регионов;
- использование технологий двойного назначения, которые применяются как для производства военной техники, так и для продукции гражданского назначения.

Государственная инновационная политика в базовых отраслях направлена на ускоренное промышленное освоение отечественных и зарубежных научно-технических и технологических достижений мирового уровня, воспроизводство природных ресурсов. Особое значение имеют экологические приоритеты инновационной деятельности во всех без исключения отраслях. Для реализации инновационной политики правительством разработаны конкретные методы, целью которых – обеспечение эффективного внедрения инновационной программы.

Основные методы реализации инновационной политики:

- формирование законодательных условий для позитивных изменений в инновационной сфере, т.е. в законодательстве должна предусматриваться разработка соответствующих правовых актов;
- государственная поддержка и стимулирование инвесторов, вкладывающих средства в наукоемкое, высокотехнологичное производство, а также организаций (в период освоения ими инноваций) за счет введения определенных налоговых льгот, государственных гарантий и кредитов;

- совершенствование налоговой системы с целью создания выгодных условий для ведения инновационной деятельности;
- создание условий для формирования совместных предприятий по выпуску отечественной продукции и реализации ее на внешнем рынке, обеспечение рекламы отечественных инноваций за рубежом, вхождение в международные информационные системы для обмена информацией по инновационным проектам;
- обеспечение в зарубежных кредитных линиях квот для развития инновационной инфраструктуры, закупки оборудования в целях реализации инновационных проектов под гарантии государства и лицензий на технологии и ноу-хау для освоения производства новейшей продукции;
- консолидация усилий органов государственной власти и частных инвесторов, направленных на организацию взаимодействия со странами-членами ЕС, СНГ, другими государствами;
- развитие лизинга наукоемкого уникального оборудования;
- участие инновационно-активных организаций в международных конкурсах; выделение государственных инвестиций для реализации инновационных проектов, имеющих общенациональный характер, но не привлекательных для частных инвесторов.

Большое значение в реализации государственной инновационной стратегии наряду с крупными фирмами, консорциумами и объединениями имеют малые предприятия. Около половины всех нововведений малые предприятия обеспечивают в развитых странах. Данные Национального научного фонда США свидетельствуют о том, что количество нововведений в малых фирмах на единицу затрат, как правило, больше, чем в средних и крупных фирмах. Малые фирмы почти на треть опережают крупные в скорости освоения новшеств. Таким образом, малые инновационные организации – это важный фактор реализации государственной инновационной стратегии. Инновационная стратегия государства рассматривает возможности и интересы всех субъектов инновационной деятельности, как крупных, так и малых, что способствует переустройству и подъему экономики России.

Реализация инновационной политики предполагает:

- создание благоприятной инновационной среды и обеспечение экономической выгоды для участников инновационного процесса, включая инфраструктуру коммерциализации инноваций и малое инновационное предпринимательство, а также развитие регионов с высоким научно-техническим потенциалом;
- развитие научно-технологического и производственного потенциала, обеспечивающего переход на более высокие технологические уклады; укрепление технологической базы
- отраслей, продукция которых пользуется устойчивым спросом на рынке и обеспечивает импортозамещение.

## РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ЭКОРАЗВИТИИ РЕГИОНА

**Александрова М. А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики)

**Аннотация.** Science becomes the main instrument of economic development, that, in same queue, requires from it adaptation to the new terms, to allowing to provide the increasing requirements of economy in new ideas, research and designer developments. The integral regional innovative system, providing rapid and effective introduction to the economic turn of front-rank technologies, speed-up development of highly technological productions and developments, and also introduction of innovation in the ecodevelopment of region, must become end-point of this activity. The Murmansk area is an unique region of Russian North. Increasing anthropogenic influence on reservoirs of fish industry over of the Murmansk area to creation of the real threat to all living, including the health of people. This change of ecological quality of water environment is dictated by the necessity of development and introduction of new eksperss-methods of diagnostics of ekologo-genetic situation for reservoirs of fish industry, facilities of desmutagenov, methods of determination of the hidden genetic harm to fish industry from contamination of environment. A leading place is occupied by introduction of innovations in forming of the ecologically balanced development of our region.

Построение общества устойчивого развития – это некая сверхзадача человечества, которая пока не имеет четкой программы. Более того, реалии процесса глобализации показывают, что мир по-прежнему идет по пути неустойчивого развития. Под разговоры об устойчивом развитии продолжают реализовывать стратегию наращивания потребления ресурсов, энергии и загрязнения окружающей среды.

Построение общества устойчивого развития складывается из решения множества задач, которые тесно связаны, и потому выделить ведущее звено в программе построения устойчивого развития невозможно. Для перехода к устойчивому развитию в равной степени важны регулирование роста народонаселения, экологизация энергетики, ресурсосбережение, продовольственная безопасность, сохранение биоразнообразия, усиление международного сотрудничества и повышение экологической нравственности человека. Множество проблем на пути к устойчивого развития создадут развивающиеся страны, у которых нет средств для наращивания высокотехнологичных производств. Поэтому процесс выравнивания уровней экономического развития неминуемо приведет к резкому увеличению загрязнения окружающей среды и истощению ресурсов. Ослабить эти процессы может помощь богатых стран, однако, как показали последние 10 лет, они не торопятся это делать. Опыт Японии и ФРГ, наиболее привлека-



тельный в контексте построения общества устойчивого развития, показал, к сожалению, что «экология стоит дорого».

В расплывчатом прогнозе построения устойчивого развития, пожалуй, наиболее неопределенна судьба России. Значительные площади ненарушенных экосистем на севере азиатской части России не могут за счет «биотической регуляции» компенсировать издержки неэффективного по экологическим параметрам состояния промышленности и коммунального хозяйства в густонаселенных районах Средней полосы европейской части России. Как ни одной другой стране, России необходима продуманная дальновидная стратегия эколого-экономического развития. Однако пока ни о какой стратегии развития экологически ориентированной экономики в нашей стране речи не идет. Более того, на время было ликвидировано природоохранное ведомство, из программы средней школы исключен обязательный предмет «экология». Условия для получения сверхприбылей ресурсопользователями-олигархами улучшились в ущерб природной среде. В то же время высокий интеллектуальный потенциал России несмотря на постоянный «отток умов» за рубеж вполне в состоянии продуцировать любые технические решения, способные оптимизировать отношения производства и окружающей среды.

В возможность построения общества устойчивого развития нужно верить, так как его альтернатива – экологический коллапс.

Новое миропонимание, соответствующее стратегии устойчивого развития, потребует коренного изменения как отношения людей друг к другу, так и их взаимодействия с биосферой. Уникальность нашей планеты в том, что на ней существует жизнь, включающая разумные существа – людей. Нигде в наблюдаемой Вселенной пока не обнаружено подобных планет. Сохранение жизни во всех ее проявлениях и разума – главная забота человечества. Возможно, в этом и заключаются биосферная функция человечества и цель его развития.

Наука становится главным инструментом экономического развития, что, в свою очередь, требует от нее адаптации к новым условиям, позволяющим обеспечить возрастающие потребности экономики в новых идеях, научно-исследовательских и конструкторских разработках. Конечным результатом этой деятельности должна стать целостная региональная инновационная система, обеспечивающая быстрое и эффективное введение в хозяйственный оборот передовых технологий, ускоренное развитие наукоемких высокотехнологических производств и разработок, а также внедрение инновации в экоразвитие региона.

Мурманская область – уникальный регион российского Севера с точки зрения ее геополитического и геоэкономического положения, роли в обеспечении обороноспособности страны, запасов природных ресурсов. Наш регион располагает значительными топливно-энергетическими, минеральными и биологическими ресурсами, ряд запасов которых имеет не только национальное, но и мировое значение. Стратегические перспективы

развития энергетического комплекса страны тесно связаны с предстоящим масштабным освоением Арктического шельфа. Мурманская область будет опорным регионом такого освоения. Мурманская область – регион России, характеризуется наличием высокообразованного населения с уровнем профессионального образования выше среднего по стране, развитой системой подготовки кадров, значительным научно-исследовательским комплексом, во главе которого стоит Кольский научный центр Российской академии наук. За счет незамерзающих морских портов, значительных минеральных богатств и биоресурсов, а кроме того, значительного образовательного, научно-технического и инновационного потенциала Мурманская область формируется как один из экономически развитых и стратегически важных регионов страны. Мурманский порт является ключевым в развитии всей транспортной системы Севера России. Здесь берет начало Северный морской путь – транспортная магистраль, обеспечивающая доступ к природным ресурсам Крайнего Севера, Сибири и Дальнего Востока и транзит из Атлантики в Тихий океан.

В сфере материального производства основная доля продукции в области (свыше 60%) создается предприятиями, занятыми добычей полезных ископаемых, металлургическим и горно-химическим производством, рыболовством и рыбопереработкой, производством электроэнергии. Эти же предприятия формируют экспортный потенциал региона.

Мурманская область, обеспечивая значительную часть потребности национального рынка в цветных металлах, железорудном сырье, рыбной продукции, фосфатном сырье, транспортных услугах играет весомую роль в экономике России.

Близкое расположение к промышленно-развитым странам Европы, круглогодичная навигации с выходами на мировые морские торговые пути и наличие конкурентоспособной продукции – все это обусловило динамичное развитие международных связей региона. Заметно вырос за этот период объем перевозок морским транспортом и следствием является обострение экологической ситуации на рыбохозяйственных водоемах, экосистемы которых испытывают все возрастающее отрицательное антропогенное воздействия, вызывающее неблагоприятные экологические, экономические и социально-экономические последствия.

Проведение эколого-генетических исследований и внедрение инноваций в экоразвитие региона очень актуально для Мурманской области, так как в перспективе эколого-генетические угрозы Европейскому Северу России и ее водным ресурсам связаны с начинающимся освоением подводных месторождений нефти и газа и наличием потенциальных и действующих источников радиоактивного загрязнения. Не следует забывать, что природная среда Севера более уязвима к разливам углеводородов, так как распад нефти в условиях холода и темноты происходит более медленно, чем в теплом климате, а растениям и животным необходимо больше времени для восстановления после нанесенных им повреждений. Высоко продуктивные рыбопромысловые районы Баренцева моря будут

затронуты при обустройстве месторождений, прокладке газопроводов и через них пройдут маршруты танкеров. Увеличение транспортных перевозок, в том числе, и перевозок углеводородного сырья через Кольский залив, и другие видов хозяйственной деятельности значительно повышают антропогенное воздействие на экосистемы Кольского Севера.

Оценка экологического состояния экосистем, особенно водных, с исследованием ПДК, биотестированием и биоиндикацией не отражает их общего состояния и не совершенна с различных точек зрения, особенно с точки зрения достоверности (Брогинский и др., 1989; Владимиров и др. 1991; Виноградов и др., 1992; Малышев, Полюшин, 1998; Беляев, Чернов, 1999; Березовская, 2002, Александрова, 2004). Перечисленные методы устарели, поэтому для получения точной и достоверной информации о состоянии окружающей среды, предлагается использовать методы, позволяющие определить такой показатель, как уровень мутагенной активности загрязнений. Использование новых методов, предполагает переход к новому критерию – мутагенная активность, но на первых этапах рекомендуется использовать данный критерий как дополнительный к общепринятым критериям, но в дальнейшем этот критерий может использоваться как единственный и универсальный (Камшилов, 1983; Лебедев, 1986; Брогинский и др., 1989; Лукьяненко, 1989; Авилов, Авилова, 1997; Калайде, 1998; Березовская, 2002; Якубов, 1992; Александрова 2004).

Известно, что эффективность использования биологических ресурсов рыбохозяйственных водоемов находится в прямой зависимости от уровня мутагенной активности загрязнения водной среды. Увеличение его на каждые 0,1% выше фонового (в Мурманской – 0,22 %) сопровождается падением рыбопродуктивности на 0,15 частей с каждого гектара акватории, а превышение выше критического (1,00 %) вызывает необратимые нарушения процессов жизнедеятельности, происходящих в организмах живых форм (Дубинин, 1996; Якубов, 1992, 2001, 2002.). Проведение исследований актуально в связи со сложившейся эколого-генетической обстановкой в рыбохозяйственных водоемах, когда антропогенное воздействие, вызывающее загрязнение факторов среды, привело к созданию реальной угрозы всему живому, включая здоровье человека. Данное изменение экологического качества водной среды диктует необходимость разработки и внедрения новых экспресс-методов диагностики эколого-генетической обстановки в рыбохозяйственных водоемах, средств десмутагенов, методик определения скрытого генетического ущерба рыбному хозяйству от загрязнения окружающей среды. В этих условиях требуется особый подход к комплексной проблеме научных исследований сложных экологических процессов, проведение мониторинга водоемов и их биоресурсов, система которого должна основываться на экологических, генетических и медицинских методах исследований качества воды, гидробионтов и других живых организмов.

Таким образом, ведущее место занимает внедрение инноваций в формировании экологически сбалансированного развития нашего региона.

## ИДЕНТИФИКАЦИЯ КЛЮЧЕВЫХ СЕКТОРОВ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА С АНАЛИЗОМ ИХ ДИНАМИКИ НА ПРИМЕРЕ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ

**Бутусова Е. А.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учёта и управления экономическими системами, e-mail: revsoteya@yandex.ru*)

**Abstract.** In this work, the new dynamical technique will be presented and interpreted; these technique attempt to identify key sectors of the Murmansk region's industry. The primary focus will be on the identification and interpretation of industry time structure as represented by the nature and strength of the interindustry transactions.

Одной из задач, стоящих перед региональной экономикой является идентификация ключевых секторов регионального экономического развития (1). Задача тем более усложняется в связи со значительными (квартал, год) интервалами региональной статистической отчётности. Отчётность в сфере промышленного производства поступает в наивысшем темпе с интервалом один месяц, что позволяет применить к анализу динамики отдельных секторов промышленности традиционные методы динамического анализа процессов по выборкам небольшого объёма. В работе (2) нами предложен основанный на время-частотном анализе высокого разрешения метод анализа формы рядов динамики, не требующий оценки мощности циклов, но позволяющий оценить меру близости циклов ряда к гармоникам с определёнными периодами или коэффициент формы  $K_f$ . Совокупность безразмерных коэффициентов формы, соответствующих определённому периоду  $i\tau$  в определённый момент времени  $j\tau$ , где  $\tau$  – интервал отсчёта значений ряда динамики во времени;  $i, j$  – натуральные числа, формирует матрицу  $K_f(i, j)$ , называемую спектром формы ряда.

Рассмотрим применение анализа формы к исследованию динамики индикаторов регионального развития на примере индекса промышленного производства Мурманской области за период с января 2004 года по июль 2009 года. Анализу подлежали помесечные значения индекса производства суммарно по следующим разделам Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД): С (добыча полезных ископаемых), D (обрабатывающие производства) и E (производство и распределение электроэнергии, газа и воды), выраженные в процентах к предыдущему периоду.

На рис. 1 в виде графика представлены помесечные значения индекса производства для Мурманской области (итого по разделам ОКВЭД С, D, E) в долях от значения индекса производства декабря 2003 года. Выше графика на рис.1 в теневой интерпретации представлен спектр формы. Тёмные области на спектре формы соответствуют наибольшим значениям

коэффициента формы и наибольшему проявлению соответствующих периодов в циклах, анализируемого индекса. Из рис. 1 видно, что основными периодами циклов индекса производства на разных участках интервала контроля индикатора были периоды: 3 месяца (квартал), 6 месяцев (полгода) и 12 месяцев (год). В наибольшей мере проявлен сезонный цикл с периодом 1 год, что связано с явной сезонностью наблюдающейся по разделу Е, обусловленной климатическими особенностями региона. В тоже время видно, что частотный состав цикличности менялся от года к году. Так квартальный цикл представлен во второй половине 2005 года и в первой половине 2006 года, полугодовой и сезонный циклы представлены с 2004 по 2007 год включительно. Кризисный 2008 год и первая половина 2009 года преимущественно характеризуются быстрыми процессами: квартальной и слабо выраженной полугодовой цикличностью. Сезонный цикл (раздел Е) на этом интервале подавлен, что свидетельствует о преимущественном вкладе в динамику индекса в период кризиса добычи полезных ископаемых (раздел С) и обрабатывающих производств (раздел D).

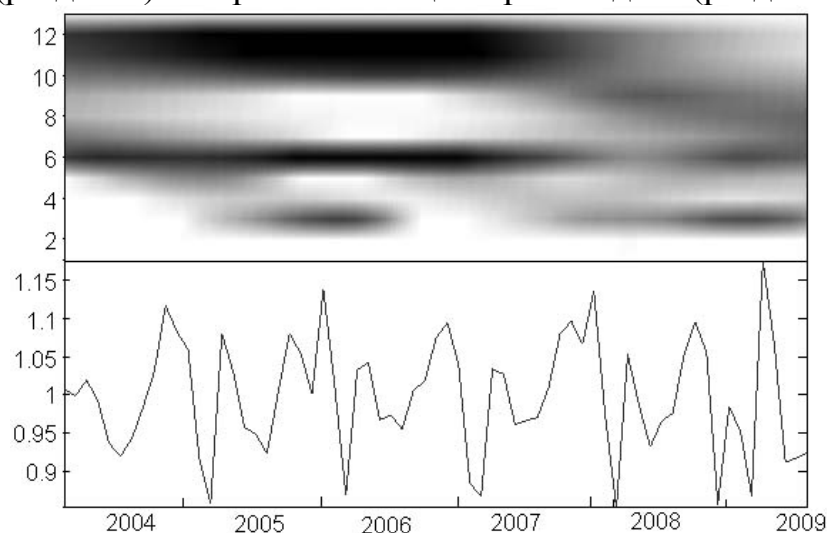


Рис.1

Из сказанного становится очевидной необходимость разработки количественных методов сравнения текущих спектров ( $K_f(i)$  при фиксированном значении  $j$ ) во время-частотной области. Особенностью сравниваемых спектров является малое число частотных компонент. В данном случае их всего двенадцать. Поэтому разработка мер сравнения, основанных на обычном корреляционном анализе, не позволит получить необходимой чувствительности меры к изменению частотного состава текущих спектров.

Наиболее подходит для сравнения спектров с малым числом компонент коэффициент ранговой корреляции Спирмена

$$r = 1 - \frac{6}{n(n^2 - 1)} \sum_{i=1}^{i=n} (\text{rank}K_f(i) - \text{rank}K_{fe}(i))^2,$$

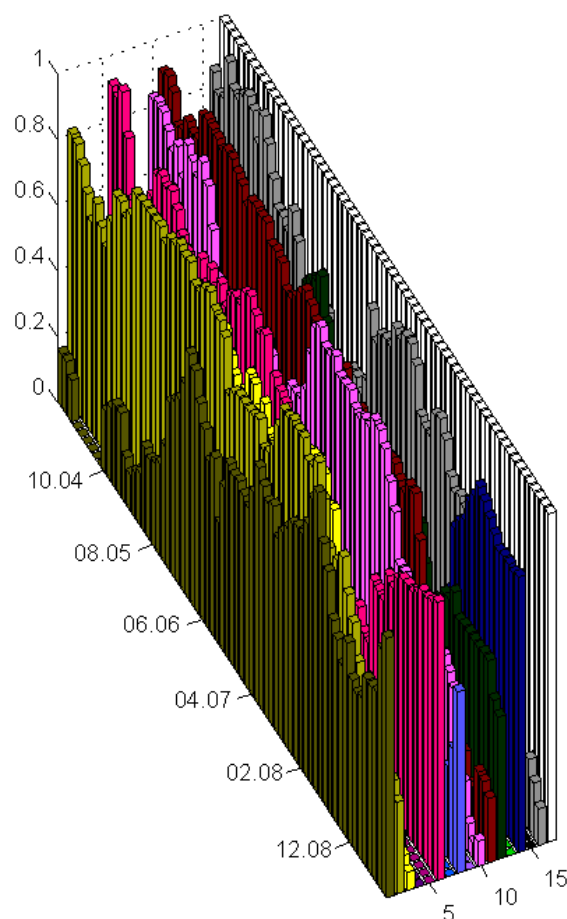
где  $n$  – число компонент спектра;  $\text{rank}K_f(i)$  – ранг  $i$  – той компоненты спектра (номер места, которая эта компонента занимает среди всех компонент

данного спектра, упорядоченных по возрастанию амплитуды);  $rankK_{fe}(i)$  – ранг  $i$  – той компоненты эталонного спектра.

Очевидно, что в такой интерпретации анализ формы сигналов может быть применён для решения задачи идентификации ключевых секторов регионального промышленного производства путём сравнения спектров формы разделов E, C, D и подразделов ОКВЭД, составляющих раздел D. Всего таких подразделов тринадцать: подраздел DA (производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака); подраздел DB (текстильное и швейное производство); подраздел DC (производство кожи, изделий из кожи и производство обуви); подраздел DD (обработка древесины и производство изделий из дерева); подраздел DE (целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность); подраздел DG (химическое производство); подраздел DH (производство резиновых и пластмассовых изделий); подраздел DI (производство прочих неметаллических минеральных продуктов); подраздел DJ (металлургическое производство и производство готовых металлических изделий); подраздел DK (производство машин и оборудования); подраздел DL (производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования); подраздел DM (производство транспортных средств и оборудования); подраздел DN (прочие производства).

На рис. 2 представлены результаты расчёта коэффициентов корреляции по Спирмену для спектров формы ежемесячно по разделам и подразделам ОКВЭД, указанным на рисунке. При этом за базу сравнения принят индекс промышленного производства для Мурманской области (итого по разделам ОКВЭД C,D,E). В соответствии с работой (1) такого вида образ динамики развития регионального процесса может быть назван экономическим ландшафтом (economic landscape).

Из рис. 2 видно, что только некоторые секторы промышленного производства, имеющие коэффициент корреляции по Спирмену с базой сравнения выше, чем 0.5, могут быть отнесены к ключевым секторам региональной экономики в различные периоды времени на интервале «январь 2004 года – июль 2009 года». К ним относятся разделы C и E, раздел D в целом и его подразделы: DA (производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака); DD (обработка древесины и производство изделий из дерева); DI (производство прочих неметаллических минеральных продуктов); DJ (металлургическое производство и производство готовых металлических изделий). В посткризисный период наряду с традиционными сырьевыми секторами C и DD возросло значение секторов DK (производство машин и оборудования); DM (производство транспортных средств и оборудования), для Мурманской области это в основном ремонт оборудования и судоремонт; DG (химическое производство).



1-C, 2-D, 3-DA, 4-DB, 5-DC, 6-DD, 7-DE, 8-DG, 9-DH,  
10-DI, 11-DJ, 12-DK, 13-DL, 14-DM, 15-DN, 16-E, 17-CDE

Рис.2

Применение метода для оперативных оценок и регионального планирования ограничено только задержкой поступления региональных статистических данных, составляющей примерно два месяца.

### Список литературы:

1. Tool Kits in Regional Science: Theory, Models, and Estimation (Advances in Spatial Science) ; [Michael Sonis, Geoffrey J.D. Hewings, Editors]. Heidelberg, London, N-Y, Springer, 2009. 310 p.
2. Бутусова Е.А., Прыгунов А.И. Применение новых методов исследования в анализе показателей региональной экономики //Вестник МГТУ.2008. Вып. 2. Т. 11. С.211-221.

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА СЕВЕРО-ЗАПАДА РОССИИ

**Гайнутдинова Л. И.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра национальной экономики, e-mail: lily\_sev@mail.ru*)

На Карское и Баренцево моря приходится около 80% начальных ресурсов углеводородов всего континентального шельфа России, потенциальные запасы которого составляют около 90 млрд. тонн условного топлива. В том числе – 13 млрд. тонн нефти и 52 трлн. кубометров газа. И в этом смысле значительная их часть приходится на долю разведанных в Западной Арктике 17 месторождений и 100 нефтегазоперспективных объектов.

Между тем реализация долгосрочного, как во временных рамках планирования и подготовки, так и в перспективе дальнейшего использования Штокмановский проект, решением правительства вновь отодвинут.

Причин тут, как мы понимаем, несколько и основная – разразившийся мировой экономической кризис, с его падением спроса на углеводородное сырье и, возникшие на этом фоне, разногласия между российским «Газпромом» с французской «Total» и норвежской компанией «Statoil».

Также сыграла роль и изменившаяся ситуация на энергетическом рынке. В США совершен технологический прорыв, природный газ добывается из сланцев. Причем, цена его за 1000 куб. метров колеблется в пределах 100 – 150 долларов, в то время как цена газа от компании «Газпром» – составляет 250-270 долларов. Также немаловажно и то, в каких тяжелых климатических условиях находится Штокмановское месторождение. В Баренцевом море очень короткое погодное окно и отсрочка на несколько месяцев грозит «заморозкой» проекта на год.

Все сказанное ничуть не реактуализирует саму Штокмановскую тематику. Наоборот, обозначенная российским премьером перспектива 2015 года являет собой предтечей планируемого грандиозного проекта. Здесь, очевидно, нужно говорить, в первую очередь, о небывалой строительной метаморфозе в недрах морской составляющей компании «Газпром», которая в наиболее явном виде просматривается на фоне восьмилетнего затишья в области строительства морских нефтегазодобывающих объектов.

Уже в текущем году, еще недавно заложенные на основе российско-кореиских договоренностей мощнейшие (шестого поколения), не знающие мировых аналогов, полупогружные буровые установки (ППБУ) «Полярная звезда», «Северное сияние» и самоподъемная установка «Арктическая», по решению правительства, форсированными темпами, доведенные до заключительного этапа строительства и сдачи, совершенно очевидно выступают тому подтверждением. Причем, установка «Арктическая» с базированием в городе Мурманске спланирована для проведения непосредственных производственных операций уже в начале II квартала 2011 года.



Однако, одной лишь шельфовой нефтегазовой добычей, приоритетность разрабатываемых Правительством РФ программ в области энергоносителей, не ограничивается.

Восточная Сибирь и Дальний Восток, составляющие практически 60% территории Российской Федерации, активно запущенные сегодня в разработку ОАО «Газпром», должны являть собой, так называемую, «Восточную программу» газификации Восточной части России, а также экспорта газового конденсата зарубежным партнерам. Наряду с актуализацией затрагиваемой энергетической темы, очевидно, уместно было бы упомянуть и о проблематике укрепления экономического потенциала «подбрюшья» Российской Федерации на фоне перманентных геополитических претензий «великого» восточного соседа. В самом деле, выстроенная в рамках освоения национальных восточных нефтяных и газовых запасов инфраструктура добывающей отрасли могла бы создать реальные условия для укрепления, собственно и самих восточных границ российского государства.

Кроме того, по другим приоритетным направлениям деятельности ОАО «Газпром» сроки газоснабжения, в соответствии с источниками, полученными из самой компании, указаны наиболее точно. Это – Камчатская область – III квартал 2010 года, запуск на полную мощность газопровода «Сахалин – Хабаровск – Владивосток» – III квартал 2011 года, трубопровода «Джубга – Лазаревское – Сочи» – в свете реализации программы подготовки к летним Олимпийским играм 2014 года – июль 2010 года, Бованенковское месторождение на Ямале – III квартал 2012 года.

### Список литературы:

1. Долгунов, К.А., Сапожников Б.Г., Мартиросян В.Н., Состояни, перспективы и экономические аспекты нефтегазопроисковых работ на шельфе Арктических морей России // Национальная морская политика и экономическая деятельность. Тезисы докладов. – Мурманск. 1-2 июня 2006.
2. Ильинский, А.А., Мнацаканян, О.С., Череповицын А.С. / Нефтегазовый комплекс Северо-Запада России. Стратегический анализ и концепции развития / А.А. Ильинский. – СПб.: Наука, 2006. – 480 с.
3. Лажинцев В.Н. Энергетические и минерально-сырьевые ресурсы Европейского Севера России как объект комплексных региональных исследований // Экономическая наука современной России. – Экспресс-выпуск – 2002, № – №1(8).
4. Ледовских А.А. Геополитические аспекты развития нефтегазового комплекса Северо-Западного региона России. Федеральное агентство по недропользованию, 2005.
5. Мнацаканян О., Столбов А., Орлов М. Пора осваивать шельфы Арктических морей РОССИИ // Морской сборник, 2006, № 10.

6. Об основных направлениях развития нефтегазового комплекса Северо-Западного региона России с учетом реализации перспективных международных проектов. Министерство энергетики РФ. 2003. – <http://government.gov.ru>

7. Николаев А. Российский газ скоро никто не будет покупать? // информационно-дискуссионный портал newslan. 21 октября 2009. – <http://www.newslan.ru/Index/news/cat/86/ord/1>.

## РАЗВИТИЕ МОРСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

**Герашенко Л. В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: GerLV@yandex.ru*)

For realization of the purposes of a national marine policy the great value has maintenance of marine economy with qualified personnel. A necessary condition is creation of regional system of the continuous marine education aimed at formation of marine outlook.

Морское образование в России со времён Петра I развивалось как дело первостепенной государственной важности. Национальные интересы России определяли необходимость рассматривать флот и морское образование как единую систему, обеспечивающую безопасность и суверенитет страны.

В современных условиях нарастающей глобализации геополитическое и геоэкономическое положение страны зависит от способности мобилизовать ресурсы и возможности, которыми располагает Мировой океан, и эффективно использовать их для развития экономики, состоянием которой, в конечном счете, определяется обороноспособность государства. Поэтому важным является определение национальных интересов России в Мировом океане как совокупности сбалансированных интересов личности, общества и государства в сфере морской деятельности, реализуемых на основе морского потенциала страны.

Национальная морская политика, целью которой является укрепление позиции России среди ведущих морских держав, реализуется на главных региональных направлениях. Арктическое региональное направление определяется особой важностью обеспечения свободного выхода российского флота в Атлантику, богатствами исключительной экономической зоны и континентального шельфа Российской Федерации, решающей ролью Северного флота для обороны государства с морских и океанских направлений, а также возрастающим значением Северного морского пути для устойчивого развития Российской Федерации (1).

В теории региональной экономики регион – понятие типологическое и выделяется в соответствии с определёнными целями и задачами. На основании проведенных научных исследований обоснована целесообразность выделения системы морского хозяйства, имеющую специфические особенности экономического развития и являющуюся единицей обеспечения национальной безопасности на Арктическом региональном направлении национальной морской политики(2),(3).

При определении морской составляющей региональной системы морского хозяйства необходимо подчеркнуть уникальное значение Баренцева море, которое среди шельфовых акваторий по совмещенному крите-

рию полиресурсности и высокопродуктивности наряду с Северным морем является наиболее перспективным. Северное море является акваторией ближней и частично дальней морской зоны НАТО, а Баренцево море выполняет ту же функцию в России, поэтому обладание этими морями позволяет субъектам морепользования распространить свое влияние на дальнюю, а в перспективе и океанскую морские зоны. Учитывая единство системы месторождений углеводородов континентального шельфа, морская составляющая региональной системы морского хозяйства определяется в границах Баренцево-Карского континентального шельфа.

При определении континентальной составляющей региональной системы морского хозяйства главным является выделение территории, требуемой для социально-экономического обеспечения морской деятельности в системе регионального морепользования. К таким территориям относятся муниципальные образования Мурманской области, имеющие выход к Баренцеву и Белому морям.

Региональная система морского хозяйства в единстве всех составляющих: военно-морского и гражданского флотов, подсистемы базирования и терминалов, промышленного рыболовства, освоения минеральных и энергетических ресурсов Мирового океана составляет основу морской силы(3).

Для развития региональной системы морского хозяйства особое значение имеет тот факт, что исторически хозяйственная деятельность населения, проживающего на побережье Баренцева, Белого, Карского морей, была связана с морскими промыслами. Практические знания, опыт, традиции передавались поморами из поколения в поколение, закладывая тем самым основы морского мировоззрения. «Мурман» («морская земля») был известен уже в XIII веке, а в XVI веке северные русские гавани получили общегосударственное значение.

Как составная часть промышленности, имеющая значение для экономики государства, рыбодобывающая отрасль на Кольском полуострове начала складываться в 20-30-е годы XX в. В начале 90-х годов Мурманская область обеспечивала выпуск 20% всех объемов океанических и пресноводных биоресурсов, производимых в те годы народным хозяйством страны: общая численность работающих на рыбодобывающих предприятиях, рыбообрабатывающем комбинате, предприятиях инфраструктуры (судостроительная верфь, рыбный порт и др.) превышала 30 тыс. человек (4).

В реализации национальной морской политики первостепенное значение придаётся кадровому обеспечению всех видов морской деятельности, включая создание условий для сохранения и привлечения квалифицированных кадров в плавсостав и сферу управления морской деятельностью, сохранение и развитие структуры образования со специализацией на все виды морской деятельности, укрепление российских морских традиций.

В последнее время проблеме комплексного подхода к управлению развитием морского хозяйства и системы кадрового обеспечения морской деятельности уделяется всё более пристальное внимание, подчеркивается, что наряду с ярко выраженной спецификой каждого из видов морской деятельности, все они объективно объединяются и обуславливаются единством и особой природой морской среды как естественного базиса производственного (для эксплуатации транспорта, добычи рыбы, нефти, минералов) и другого использования (ВМФ), сходностью инфраструктуры обеспечения (порты, связь, судоремонт, верфи), общей научной основой, идентичным профессионально-квалификационным составом кадров(5).

Система профессионального образования в регионе, как показало обследование кадровой структуры экономики в разрезе групп специальностей и направлений подготовки, проведенное территориальным органом Федеральной службы государственной статистики, обладает потенциалом, необходимым для того, чтобы гибко и адекватно реагировать на изменение структуры региональной экономики и новые потребности общества. Обследование показало, что соотношение уровней профессионального образования, соответствующее штатной кадровой структуре экономики Мурманской области, характеризуется следующими цифрами: высшее профессиональное образование (ВПО)-34,4%, среднее профессиональное образование (СПО)-33,6 %, начальное профессиональное образование (НПО)-32,0%, т.е. доля ВПО и СПО составляет 68 %. По структуре контингента обучающихся: ВПО-62,6% , СПО-21,1%, НПО- 16,3 %, т.е. доля ВПО И СПО составляет 83,7 %. По структуре выпуска обучающихся : ВПО-42,3 %, СПО -31,1 %, НПО- 26,6 %, доля ВПО и СПО составляет 73,4 % . Сравнение кадровой структуры экономики со структурой подготовки кадров в системе образования позволяет выявить отклонение, хотя по оценке структуры выпуска данное отклонение не является столь значительным (6).

Безусловно, что по мере увеличения масштабов освоения просторов и ресурсов Мирового океана будут появляться новые потребности в качестве подготовки кадров и, соответственно, новые требования к системе морского образования. При этом важно, чтобы мировоззрение, основанное на идее морской державности, было не только стержнем национальной морской политики, но и основой общественного поведения, ориентиром в системе подготовки кадров.

Исходя из целей национальной морской политики, представляется необходимым формирование модели непрерывного морского образования, способной обеспечить региональную систему морского хозяйства профессионально подготовленными кадрами, в которую, в отличие от традиционного подхода, будут включены не только учреждения профессионального образования, но, что не менее важно, кадетские классы и школы, детские морские центры и клубы, профильные классы, ориентирующие на занятия всеми видами морской деятельности, а также образовательные учрежде-

ния, участвующие в разработке и реализации проектов, относящихся к сфере морской деятельности.

### **Список литературы:**

1. Морская доктрина Российской Федерации на период до 2020 года// Независимое военное обозрение.-2001.-3 августа.
2. Савельева С.Б. Региональный морехозяйственный комплекс в Европейской Арктике: методология организации и стратегия развития. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ,2006-147с.
3. Козьменко С.,Сахновская О.,Леус С. «Региональная организация морских коммуникаций в Арктике»//Морской сборник.-2009.-№12-с.52-58.
4. Яковлев М., Киселев С. Развитие промыслового флота Северного бассейна в концепции устойчивого морепользования. // Морской сборник.- 2005.- № 3 – С. 59-62.
5. Войтоловский Г.К. Отдельные замечания о важности модификации одной специальности.//Рыбное хозяйство-2007-№ 7 -с.30-34.
6. Сравнительный анализ кадровой структуры экономики и социальной сферы Мурманской области и структуры региональной системы профессионального образования. – Мурманск : МОИПКРО,2006.-40с.

## ОСОБЕННОСТИ ДИНАМИКИ РЫНКА ХЛЕБА И ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

**Голубева О. С.** (г. Мурманск, Мурманский институт экономики Санкт-Петербургской академии управления и экономики, факультет Экономики и Финансов)

Хлеб и хлебобулочные изделия относятся к продуктам массового повседневного спроса, а потому хлебопечение является социально значимой отраслью экономики. При этом, предприятия данной отрасли обеспечивают не только выпуск недорогого хлеба, что особенно актуально в периоды нестабильной экономики на фоне происходящего увеличения стоимости продовольственных товаров, но и обеспечивают значительное количество рабочих мест. Процесс выпуска хлеба весьма трудоемкий, в среднем только на одной малой пекарне занято около 20 человек, а в целом по оценкам экспертов, в России 16-20 тысяч предприятий занимаются производством хлеба, булочных и кондитерских изделий.

В целях конкретизации структуры предприятий можно сказать, что в настоящее время хлебопекарная отрасль в России представлена в основном предприятиями малого и среднего бизнеса. Стабильность рынка хлеба и хлебобулочных изделий, проявленная в условиях кризиса, делают эту отрасль привлекательной для инвестирования денежных средств.

Социальную значимость такого продукта как хлеб и хлебобулочные изделия подтверждают данные Института питания РАМН. Согласно исследованиям специалистов института, в среднем на территории России потребляется около 100 кг хлеба в год на одного человека, а в некоторых российских регионах этот показатель еще выше и достигает 260 кг [6. С. 4].

Тенденция потребления хлеба в Мурманской области представлена в таблице 1 [1. С. 29-51].

**Таблица 1.**

Потребление основных продуктов питания по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств, в среднем на потребителя в месяц, килограммов

	1952	1960	1970	1980	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Хл еб	11,9	9,6	8,8	6,7	5,7	6,6	8,0	8,1	7,5	7,5	7,0	7,4	7,3	6,9

Таким образом, в 2007 году одним жителем Мурманской области в среднем в год потреблялось 83 кг хлебобулочных изделий, что на 17 кг ниже средних показателей по потреблению хлеба по стране. А значит, можно сделать вывод о том, что Мурманскую область нельзя отнести к регионам, отличающимся большим объемом потребления хлеба и хлебобулочных изделий в рационе питания населения. Косвенно, этот факт указы-

вает на относительно высокий достаток жителей Мурманской области, которые по сравнению с жителями других областей страны, потребляли более ценные в пищевом плане продукты.

Анализ данных на рис. 1 позволяет увидеть долю оборота хлебобулочных изделий в розничной торговле. Анализ показывает, что увеличение объема потребления хлебобулочных изделий приходится на период с 1996 по 1998 годы, когда рост цен на продовольственные товары способствовал увеличению объема потребления относительно дешевого продукта питания – хлеба. Подобная тенденция объясняется социальной значимостью хлеба и хлебобулочных изделий, особо ярко выражающейся в периоды инфляции, когда объемы потребления этого продукта населением достигают максимума. Но в целом средние темпы снижения объемов производства хлеба, согласно данным Федеральной службы государственной статистики составляют 3-4%, и эта тенденция не может быть однозначно расценена, как свидетельство о повышении благосостояния граждан. Так как на объемы производства и реализации хлеба и булочных изделий оказывает влияние и общая тенденция повышения стоимости хлебобулочных изделий.

Конечно, в периоды стабилизации экономики доля хлебобулочных изделий по отношению к более ценным в пищевом отношении продуктам сокращается. Но, если мы посмотрим на рис. 2, где представлено соотношение потребления хлеба, мяса, молока и молочных продуктов и овощей (в кг.) на потребителя, то не увидим четкой взаимосвязи между снижением потребления одного продукта и увеличением потребления другого.

**Рисунок 1.** Динамика доли хлебобулочных изделий в структуре общего оборота розничной торговли на территории РФ





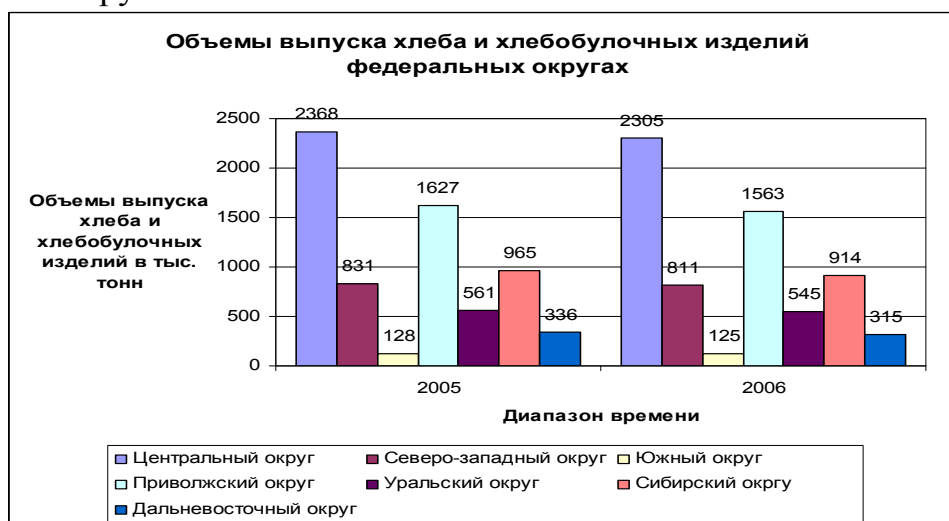
**Рисунок 2.** Динамика потребления хлебобулочных, молочных, мясных изделий, а так же овощей, в кг на человека на территории РФ.



Если рассматривать динамику производства хлеба и хлебобулочных изделий на федеральном и региональном уровнях, представленную на рис. 3 [7. С. 13], то можно заметить снижение выпуска данной продукции практически во всех федеральных округах, но особенно ярко это выражено в Приволжском, Сибирском и Дальневосточном округах.

Обратим внимание, что большая доля в общероссийском выпуске отводится Центральному и Приволжскому федеральным округам. Их суммарная доля в общем объеме, составляющем 7966.2 тыс. тонны за 2005 год и 7702 тыс. тонн за 2006 год, превышает 50%.

**Рисунок 3.** Объемы выпуска хлеба и хлебобулочных изделий в Федеральных округах

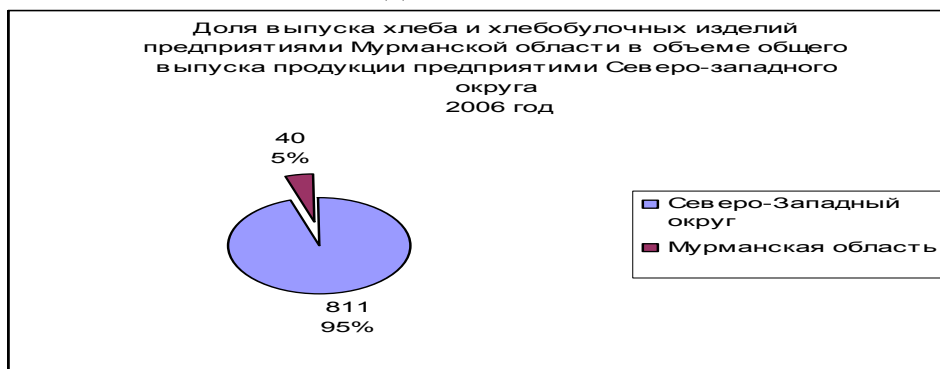


Объем производства хлеба и хлебобулочных изделий в Мурманской области в пределах Северо-Западного округа представлен на рис. 4, рис. 5 и составляет в 2005 году 42 тыс. тонн, а в 2006 г. – 40 тыс. тонн.

**Рисунок 4.** Динамика выпуска хлеба и хлебобулочных изделий в Мурманской области за 2005 год.



**Рисунок 5.** Динамика выпуска хлеба и хлебобулочных изделий в Мурманской области за 2006 год.



Согласно представленным данным можно сделать вывод, что снижение выпуска хлеба и хлебобулочных изделий происходит при практически неизменном количестве потребления хлеба жителями области за аналогичные периоды. Сравнительные данные потребления основных продуктов питания в среднем на потребителя в месяц и численности населения за аналогичный период приведены в таблице 2 [1. С. 29-51].

**Таблица 2.**

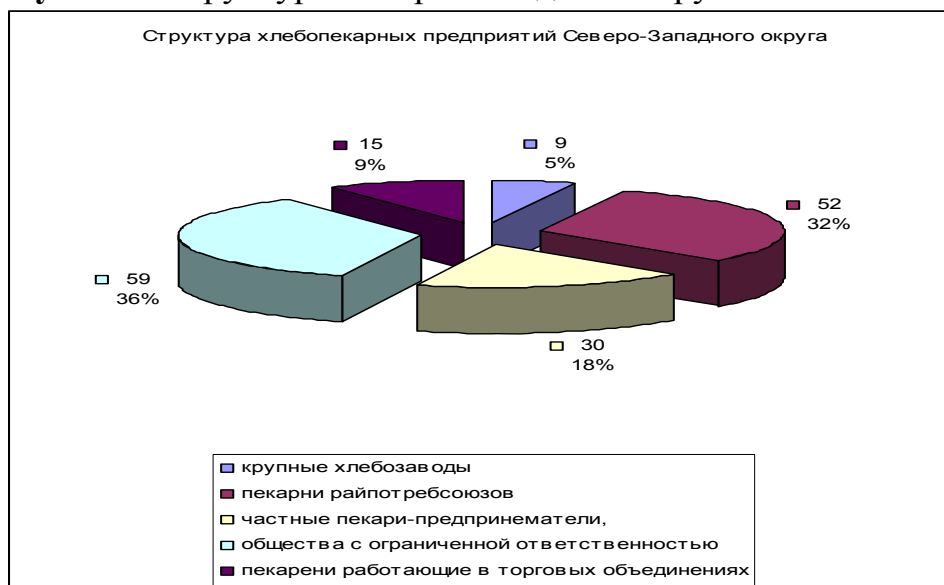
Динамика потребления хлеба и хлебобулочных изделий на одного человека в сравнении с динамикой численности населения Мурманской области.

	2005	2006
Потребление хлеба и хлебобулочных изделий на 1 человека, кг.	7.4	7.3
Численность населения тыс. чел.	872,8	864,6

Структура предприятий хлебопекарной отрасли и её динамика играют большую роль на рынке хлеба и хлебобулочных изделий. Так при рассмотрении структуры предприятий в рамках Северо-Западного округа, важным является факт сокращения численности организаций. Только за один 2006 год с рынка ушло около 39 предприятий, большая часть которых – малые пекарни, не выдержавшие жесткой конкуренции. Структура оставшихся 165 предприятия (рис. 6) такова: 9 крупных хлебозаводов, 52 пе-

карни райпотребсоюзов, 30 частных пекарей-предпринимателей, 59 обществ с ограниченной ответственностью и 15 пекарен, работающих в торговых объединениях [6. С. 2].

**Рисунок 6.** Структура Северо-Западного округа.



Причины существенного сокращения количества предприятий хлебопекарной отрасли по предположению автора статьи скрыты в изменениях, происходящих в продовольственной розничной сети.

Расширение присутствия торговых холдингов, приводящее к увеличению количества крупных магазинов и гипермаркетов, привело к уменьшению количества торговых павильонов частных предпринимателей. Вследствие чего на рынке хлебобулочных изделий проявились следующие тенденции:

- Повышения требований к качеству хлеба и хлебобулочных изделий, ставшие преградой на пути реализации продукции малых предприятий, отличающихся невысоким качеством продукции.
- Ограничение количества предприятий поставщиков-производителей хлебобулочных изделий в конкретную торговую сеть на уровне количества не более трех-четырёх поставщиков, исходя из интересов оптимизации процесса учета, документооборота.

Если до 2002 г. доля продажи хлеба через данные торговые организации не превышала 10 %, то в 2007 г она увеличилась в два раза. Высокие объемы сбыта хлеба и хлебобулочной продукции через свои магазины позволяет холдингам диктовать поставщикам свои условия [2]. Так, например, поставщики вынуждены нести дополнительные расходы в виде платы входа в сеть, платы за оказание маркетинговых услуг или участия в различных акциях, в мероприятиях по случаю юбилейных дат, для участия в которых необходимо безвозмездное предоставление продукции. Обязательные в торговле через сети бонусы и премии, по данным Информационно-аналитического центра кондитерской промышленности, опубликованным в сентябре 2009 года, увеличились по сравнению с 2008 годом на

30-40%. Производители тратят на них до 10% от себестоимости, закладывая затраты в цены, лишая себя резерва снижения расходов и, как следствие, возможности увеличения прибыли. К торговым издержкам относится также 100-процентный возврат нереализованной продукции: он может достигать 3%.

Конечно, не все предприятия способны нести дополнительные расходы, особенно тяжелы они для предприятий малого бизнеса и частных пекарен, вынужденных уходить с рынка хлебобулочных изделий. А сокращение численности предприятий неизбежно влечет за собой сокращение рабочих мест, остро необходимых в период кризиса.

Малые и средние предприятия, имеющие частных собственников, как правило, успешны на рынке. Отвоевывать долю у традиционных участников им позволяет гибкость малоформатного производства, в течение дня они выпекают и сразу продают небольшие партии свежего, горячего хлеба. Серьезный изъян мини-пекарен – отсутствие аттестованных лабораторий контроля качества входящего сырья и готовой продукции, и как следствие – низкое качество продукции, несоблюдение ГОСТов в то время как на крупных хлебозаводах технологический процесс находится под постоянным контролем со стороны квалифицированных специалистов-технологов [5].

Тенденция поставок хлеба и хлебобулочных изделий из-за пределов региона, за короткий срок широко распространившаяся на территории России, а так же вывоз продукции местных предприятий за пределы своей зоны, также оказывает влияние на ситуацию на местном рынке.

К примеру, в Москву, где ассортимент и возможности его расширения в принципе достаточны, а мощности хлебопекарных предприятий – хлебозаводов и пекарен – не загружены, завозится извне более 25% реализуемой в столице продукции. Из Санкт-Петербурга, например, только «Хлебный дом» ежедневно поставляет в Москву до 50 т продукции [7. С. 14].

Такая же тенденция ввоза хлеба и хлебной продукции из других регионов России проявляется и на территории Мурманской области.

Хлеб и хлебобулочные изделия относятся к товарам первой необходимости, а хлебопечение является социально значимой отраслью экономики: выпуская традиционные сорта хлеба, предприятия обеспечивают дешевым хлебом большое число людей.

Важнейшими критериями выбора при покупке хлебобулочных изделий потребителями являются свежесть изделия, цена, упаковка и внешний вид. Основными критериями выбора места покупки хлеба и хлебобулочных изделий является близость торгового предприятия к месту проживания или работы, а также возможность покупки других продуктов питания в одной точке, поэтому три четверти покупок хлебобулочных изделий приходится на магазины и супермаркеты.

Сложившаяся ситуация на рынке хлеба и хлебобулочных изделий демонстрирует разобщенность производителей, лоббирование интересов

отдельных групп участников рынка, огромное влияние на рынок сетевых магазинов, что приводит к ухудшению условий работы местных производителей, искусственно лишенных возможности выхода на определенные сегменты рынка, а также возможности работать на полную мощность, обеспечивая как продукцией, так и рабочими местами местное население. Резервы повышения эффективности отрасли, ее устойчивости и совершенствования системы производства основного продукта питания, как было отмечено в статье, есть.

На фоне снижения потребления хлеба в последние годы производители отмечают усиление влияния сетевой розницы, проводящей политику низких цен и активно развивающей собственное производство хлебобулочных изделий в мини-пекарнях. Эти предприятия создают серьезную конкуренцию уже существующим хлебозаводам и пекарням, предлагая широкий ассортимент свежеспекаемой продукции, однако полного вытеснения изделиями мини-пекарен при розничных сетях традиционных хлебобулочных изделий не произойдет.

### Список литературы:

1. Барихина Г., Крайняя Е. Исследование потребителей на рынке хлеба и ХБИ. – <http://www.businessrating.ru/pr4.html>. Дата обращения: 02.03.2010
2. Большинство хлебобулочных изделий употребляются в будни // «Деловая пресса» [http://www.businesspress.ru/newspaper/default\\_mId\\_41\\_numId\\_5589.html](http://www.businesspress.ru/newspaper/default_mId_41_numId_5589.html). Дата обращения – 02.03.2010
3. Горощенко Л. Потребление хлеба и хлебобулочных изделий. – <http://www.conditer.ru/preview/sost/index.asp?id=781>. Дата обращения – 01.11.2009
4. Мурманской области 70 лет: Федеральная служба государственной статистики, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области/ Мурманскстат, 2008 – 115с.
5. Рынок хлебобулочных изделий демонстрирует завидную стабильность. – [http://www.conditer.ru/archive/index\\_pr.asp?Action=get\\_publ&publ\\_id=19964](http://www.conditer.ru/archive/index_pr.asp?Action=get_publ&publ_id=19964). Дата обращения – 24.02.2010
6. Челинских В.Я. Северо-Западное межрегиональное отделение – лидер РСРП по консолидации хлебопекарных предприятий. / В. Я. Челинских // «Хлебопечение России», – М.: – 2006. №2 –С.2-4
7. Чубенко Н.Т. Что происходит на рынке хлеба? / Н.Т. Чубенко // «Хлебопечение России», – М.: – 2007. №3 –С.12-14

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ НА ТЕРРИТОРИИ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ

**Калныш А. Ю.** ( г.Мурманск, МГТУ, Аспирант, e-mail: alex.kalnysh@mail.ru)

One of the main goals of the fuel and energy complex development is investigation and implementation of the alternate source of energy. Kola peninsula is a strategical area for Russia and that is why the traditional fuel and energy complex is well-developed in the Murmansk Region. However this complex is nearly over its operating time and needs significant modernization.

Одной из целевых установок развития топливно-энергетического комплекса Мурманской области наряду с модернизацией КАЭС, строительством КАЭС-2, газификацией называется использование альтернативных источников энергии (Проблемы и основные факторы развития топливно-энергетического комплекса [Электронный ресурс]: Интернет-проект // Портал Правительства Мурманской области – : <http://www.gov-murman.ru/30.10.2001>).

Развитию традиционных видов энергетики на территории Мурманской области уделялось полноценное внимание и во время Советского Союза, и в современной России. Кольский полуостров всегда считался стратегически важной территорией, здесь расположены крупные добывающие предприятия (которые можно назвать не только градо-, но и областьобразующими), базы Северного флота, пограничные укрепления, порты. Поэтому энергетическая система региона в силах обеспечить энергией не только таких крупных потребителей, но и поставлять энергию за пределы Мурманской области. Электроэнергетика – одна из немногих отраслей, которая при общем спаде производства в начале 1990-ых увеличила численность промышленно-производственного персонала более чем на 20% и обеспечивала конкурентно-способную заработную плату.

Однако в 21 веке энергетическая система Мурманской области требует модернизации. Она относится к старым комплексам, основное оборудование имеет возраст до 20 лет, использование энергоблоков Кольской АЭС уже один раз продлено. При этом регион носит звание «мазутозависящего». Теплоснабжение осуществляется за счёт на 100% привозного мазута.

Некоторые виды нетрадиционных и возобновляемых источников энергии:

### 1. Энергия солнца.

Потенциальная энергия солнца в Мурманской области составляет 110000 млрд кВт\*ч, одну десятую часть при современных технологиях освоить возможно ( Минин В.А., к.т.н., Центр физико-технических проблем

энергетики Севера КНЦ РАН, «Нетрадиционные и возобновляемые источники энергии Кольского полуострова: перспективы освоения»). Но пока этот способ получения энергии на Кольском полуострове широкого применения не нашёл. Сложно рассчитать для реально действующей станции солнечных батарей объёмы поступающей энергии на конкретную дату из-за труднопрогнозируемой погоды.

КПД применяемых в настоящее время солнечных батарей составляет 9-24%. Стоимость такого оборудования от 1 до 3 долларов за Ватт номинальной мощности. В промышленных масштабах стоимость 1 кВт\*ч составит 0,25 долларов. По прогнозам экспертов, к 2010 году с развитием технологий возможно снижение себестоимости до 0,15 долларов (Солнечная батарея [Электронный ресурс]: Интернет-проект // "Свободная энциклопедия Википедия" - <http://ru.wikipedia.org/wiki/30.06.2009>).

Проблему повышения КПД солнечных батарей решают учёные по обе стороны океана. Известны случаи доведения коэффициента полезного действия до 42,8% сотрудниками университета Делавэра (США) Аллен Барнетт и Кристианой Хонсберг и российскими учёными в Дубне до 54%. Задача на ближайшее время – промышленное производство подобных установок (Коэффициент полезного действия [Электронный ресурс]: Интернет-проект // "Лента Ру" - <http://lenta.ru/07.03.2008>).

## 2. Энергия приливов.

Из 11 млрд кВт\*ч потенциального объёма реально освоить 2 млрд кВт\*ч, но и эти возможности используются лишь на толику. Единственная в России Кислогубская приливная электростанция сейчас выдаёт мощность 1500 кВт (Энергия прилива [Электронный ресурс]: Интернет-проект // Информационный сервер «Хибины» - [www.hibiny.ru/21.06.2008](http://www.hibiny.ru/21.06.2008)). Это в три раза больше первоначально запроектированной. Экспериментальная ПЭС действует с 1968 года. Преимуществами этого способа получения энергии считаются экологичность и низкая себестоимость производства. Недостатками – высокая стоимость строительства и изменяющаяся в течение суток мощность (Приливные электростанции [Электронный ресурс]: Интернет-проект // Научно-исследовательский институт гидротехнических сооружений ОАО РусГидро" - [www.niies.ru/18.03.2008](http://www.niies.ru/18.03.2008)). В результате – приливные электростанции, как и многие другие альтернативные источники энергии, могут применяться только в единой системе с другими типами электростанций.

Опытно-промышленную приливную электростанцию на Кольском полуострове планирует строить компания «Малая Мезенская ПЭС». Она является дочерним предприятием концерна «РусГидро». Станцию под названием «Северная ПЭС» разместят в губе Восточная Долгая.

Выбор места объясняется просто: здесь обжитый участок побережья, на небольшом расстоянии находится каскад Териберских ГЭС, рядом посёлки Лодейное и Териберка. Тут есть необходимые коммуникации – высоковольтные линии, связь, шоссейная дорога.

### 3. Гидроэлектростанции.

ГЭС появились на Кольском полуострове раньше упомянутой выше Кислогубской ПЭС. На территории богатой реками и озёрами Мурманской области гидроэнергетика получила широкое распространение, а в мире такие системы стабильно обеспечивают одну пятую потребления и являются основным источником энергии более чем в 30 странах (Минин В.А., к.т.н., Центр физико-технических проблем энергетики Севера КНЦ РАН, «Нетрадиционные и возобновляемые источники энергии Кольского полуострова: перспективы освоения»). Подсчитано, что реки Мурманской области могут выработать до 19 млрд кВт\*ч, около трети которых освоить практически возможно, и именно такой объём вырабатывают 17 гидроэлектростанций, действующие в составе Кольской энергосистемы.

Считается, что это один из самых успешно используемых способов получения энергии. По некоторым подсчётам, его КПД может достигать 95%. В настоящее время рассматриваются возможности строительства новых ГЭС и повышения мощности имеющихся.

### 4. Энергия ветра.

В последнее время к этому источнику энергии приковано пристальное внимание Правительства Мурманской области, предпринимателей, иностранных инвесторов, поэтому на этом виде ресурса целесообразно остановиться подробнее. Потенциальные ресурсы энергии ветра в Мурманской области составляют 21000 млрд кВт\*ч, технически возможно освоить порядка 350 млрд кВт\*ч. Наиболее перспективная площадка для строительства ветроэнергетических установок – северный берег Кольского полуострова. Здесь ветер практически постоянен. В отличие от солнечной энергии, в данном случае максимум выработки энергии будет совпадать с максимумом потребления.

Голландская компания «Windlife Energy» и Правительство Мурманской области подписали в апреле 2008 года Протокол о взаимодействии в создании на территории Кольского полуострова ветроэнергетического парка. Предварительные исследования показали, что энергетический потенциал ветров на полуострове достаточен для возведения мощностей, рассчитанных минимум на 2000 МВт электроэнергии. Первыми проектами могут стать ветровая электростанция мощностью 200 МВт вдоль автодороги Мурманск-Туманный Серебрянская ГЭС и экспериментальная электростанция в Мурманске (Заполярные ветропарки [Электронный ресурс]: Интернет-проект // Газета «Мурманский Вестник»: [www.mvestnik.ru/09.04.2008](http://www.mvestnik.ru/09.04.2008)). Создание ветропарка такой мощности потребует 300 млн евро инвестиций и 7 лет. К финансированию работ будут привлечены Европейский банк реконструкции и развития и международная группа с участием германского, голландского и норвежского капитала. В первое время оборудование будет поставляться зарубежного производства, поскольку в России необходимые агрегаты не производятся.



Получение электроэнергии с помощью ветроустановок считается стабильным и легко предсказуемым. Генеральный директор ЗАО «Windlife Arctic Power» Григорий Дмитриев приводит такие данные: «Колебания – не более 10% в год, это такой же устойчивый источник энергии, как вода» (Голландцы запрягут северный ветер, журнал «Север промышленный», №10/11, 2008 [Электронный ресурс]: Интернет-проект // ИД «Гелион» журнал «Север Промышленный»: [www.helion-ltd.ru/nothern-wind-sp-11-2008/02.12.2008](http://www.helion-ltd.ru/nothern-wind-sp-11-2008/02.12.2008)).

Ветроэнергетика является наиболее бурно развивающейся отраслью. В конце 2008 года общая установленная мощность всех ветрогенераторов составила 120 ГВт, увеличившись вшестеро с 2000 года (Ветроэнергетика [Электронный ресурс]: Интернет-проект // "Свободная энциклопедия Википедия": <http://ru.wikipedia.org/wiki/11.01.2009>). ВЭУ всего мира выработали в 2007 году 200 млрд кВт\*ч. Пока это чуть более 1 процента мирового потребления электричества. Наиболее быстро ветроэнергетика развивается в США, где в 2005 году ВЭУ выработали свыше 9000 МВт, а в 2008 – уже более 25000 МВт. В России этот показатель за тот же период почти не менялся. И сейчас составляет 16,5 МВт, 0,2 МВт из которых даёт установка, действующая сейчас в окрестностях Мурманска.

Потенциал энергии ветра рассчитан более-менее точно: по оценке Всемирной метеорологической ассоциации, её запасы в мире составляют 170 трлн кВт\*ч.

Таким образом, нетрадиционные источники энергии через какое-то время могут перестать называться нетрадиционными. Человечество всё чаще обращает внимание на возможность получения электричества и тепла с помощью возобновляемых источников: солнца, ветра, приливов, отходов. Опытные образцы уступают место серийному оборудованию. КПД повышается, стоимость кВт\*ч снижается. Новые технологии, как в промышленных, так и в масштабе частных построек и небольших предприятий с успехом применяются в Мурманской области. Состоявшийся в Москве Международный форум Energy Fresh должен стать уникальным ежегодным событием в области технологий, связанных с использованием возобновляемых и альтернативных источников энергии в России. Он продемонстрирует перспективы развития и будет способствовать международному сотрудничеству и установлению новых деловых контактов. Нетрадиционные источники энергии в 21 веке вновь дали человечеству повод для размышлений если не о вечном двигателе, так о максимально дешёвых и доступных способах добывания энергии.

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО БАЛАНСА РЕГИОНА КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

**Костенко О. Н.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: [rotor17@mail.ru](mailto:rotor17@mail.ru))

**Аннотация.** The characteristics of energy safety as an element of regional economy safety is reviewed in this work. It is concluded that the building of a qualitative system of energy safety balance is a factor which increases the efficiency of realization of regional programmes in social and economical development.

С целью прогнозирования энергопотребления на территории региона, планирования топливно – энергетических балансов, учитывающих демографические и экономические тенденции, следует знать величину энергетических ресурсов, необходимую и достаточную для поддержания жизнедеятельности человека.

Наглядным инструментом, показывающим добычу, производство, распределение, потребление и утилизацию топливно – энергетических ресурсов в реальном времени является топливно- энергетический баланс.

В статистической практике Российской Федерации сводный отчетный ТЭБ разрабатывался раз в пять лет, начиная с 1960 года. Последний сводный отчетный ТЭБ России был разработан по полной программе и развернутой схеме на отчетных данных 1990 года.

Информационной базой расчетного ТЭБ служат фактические данные ежегодных статистических отчетов о производстве, потреблении, экспорте, импорте, состоянии запасов и потерь ТЭР, разрабатываемых Госкомстатом России, и ряд расчетных данных.

Достоверность и качество исходной информации определяют конечный результат. В сфере энергоснабжения основную исходную информацию предоставляет топливно-энергетический баланс территории (населенного пункта). Таким образом, основная задача ТЭБ показать реальную структуру наличия, использования энергоресурсов на данной территории. ТЭБ может составляться на уровне государства, отдельной территории, поселения. По состоянию на сегодняшний день практика составления текущих и перспективных ТЭБ отсутствует: территориальные балансы практически не составляются, а локальные поселенческие не востребованы вследствие отсутствия практики энергетического планирования, хотя роль и значение ТЭБ очень велики как для оценки текущего состояния, так и для выработки планов развития систем энергоснабжения. Исходной информацией для составления территориальных ТЭБ являются данные по нормативам потерь и официальная информация от Минэнерго РФ, результаты энергоаудита, фактические данные от энергоснабжающих организаций по отпуску, потреблению и потерям энергии, информация от местных органов власти.

Результатами разработки ТЭБ являются данные по фактической структуре производства и потребления энергоресурсов, фактические потери, потенциал энергосбережения, резервы мощностей. ТЭБ является основой для разработки программ энергосбережения. Учитывая значимость ТЭБ, работа по его составлению для каждого поселения должна вестись непрерывно, и не менее одного раза в год ТЭБ должен подвергаться ревизии и актуализироваться. Для его разработки и сопровождения муниципалитетом должна быть определена структура, выполняющая эту работу на постоянной основе (2).

Топливо-энергетический баланс как основа перспективного прогнозирования спроса и предложения энергоресурсов с учетом оценки тенденций развития ТЭК становится основным инструментом формирования региональной социально-экономической политики на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Топливо-энергетический баланс региона связывает воедино балансы природных ресурсов, инвестиционные планы компаний и государства, балансы производства и потребления, импорта-экспорта.

Построение качественного прогнозного топливо-энергетического баланса региона требует постоянного мониторинга показателей потребления и производства энергоресурсов, меняющихся под действием всех реальных факторов, корректировки прогнозных показателей баланса и постановки этого процесса на системную регулярную основу. Создание такой системы обеспечит:

- оперативный анализ состояния и тенденций развития ТЭК на основе построения отчетного топливо-энергетического баланса региона, выявления угроз, «точек дефицита» и диспропорций развития для заблаговременного принятия мер, стимулирующих предотвращение кризисных ситуаций и выбора оптимальных путей развития ТЭК;
- оперативное построение прогнозного топливо-энергетического баланса региона на основе комплексного прогнозирования спроса и предложения на энергоресурсы, инвестиционной, налоговой и ценовой политики, развития транспортной инфраструктуры, экспорта, импорта;
- «проигрывание» на моделях регионального развития кризисных ситуаций, поиск и отработку адекватных управленческих решений (3).

Политика формирования рационального топливо-энергетического баланса должна задавать ориентиры для разработки программ развития компаний ТЭК, обеспечивая их согласованность с программой социально-экономического развития страны. Для этого необходимы расширение использования перспективного (индикативного) топливо-энергетического баланса как одного из инструментов, обеспечивающего управление стратегическим развитием энергетического сектора, и согласованность балансов топливо-энергетических ресурсов с региональными и федеральными бюджетами и с финансовыми планами компаний ТЭК.

Топливо-энергетический баланс позволяет точно определить, сколько и каких ресурсов не хватает для обеспечения энергетической безопасности региона и объемы привлечения ресурсов извне. Моделирование топливо-энергетического баланса, направленное на поиск равновесия между ценами производства, транспортировки и реализации энергоресурсов, позволяет прогнозировать развитие добычи, переработки и распределения топлива, которое соответствует интересам участников рынка и наиболее эффективно обеспечивает внутренний спрос и экспорт энергоресурсов. В то же время использование топливо-энергетического баланса до сих пор не является системным, охватывающим все необходимые уровни (в частности региональный). Поэтому необходимо совершенствование информационной базы и методологии балансовых расчетов с целью повышения надёжности и обоснованности получаемых результатов.

### **Список литературы:**

1. Федеральный закон «Об электроэнергетике». – № 35-ФЗ от 26.03.2003.
2. Функционирование и развитие электроэнергетики Российской Федерации в 2006 году: Информационный доклад Агентства по прогнозированию балансов в электроэнергетике – М.: 2007.
3. Отчет о научно-исследовательской работе «Разработка методики и программного обеспечения для формирования региональных балансов ТЭР и их апробация в субъектах Российской Федерации». – М.: ИНЭИ РАН, 2007.

## **СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРИБРЕЖНО-ПОРТОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЗАПАДНОЙ АРКТИКИ**

**Кутин В. М.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики*)

The condition and future prospects of the development of the West Arctic Regions' port infrastructure.

Для обеспечения деятельности морских портов создаются объекты портовой инфраструктуры. Перечень таких объектов закреплён на законодательном уровне. В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 08 ноября 2007 года №261-ФЗ «О морских портах в Российской Федерации ...» портовая инфраструктура включает в себя портовые гидротехнические сооружения, внутренние рейды, якорные стоянки, доки ледоколы и иные суда портового флота, средства навигационного оборудования и другие объекты навигационно-гидрографического обеспечения морских путей, системы управления движением судов, информационные системы, перегрузочное оборудование, железнодорожные и автомобильные подъездные пути, линии связи, устройства тепло-, газо-, водо- и электроснабжения, иные устройства, оборудование, инженерные коммуникации, склады, иные здания, строения, сооружения, расположенные на территории и (или) акватории морского порта и предназначенные для обеспечения безопасности мореплавания, оказания услуг в морском порту, обеспечения государственного контроля и надзора в морском порту [1].

В Западной Арктике прибрежно-портовая инфраструктура создана при портах: Мурманск, Кандалакша, Витино.

Занимая выгодное географическое положение, Кандалакшский морской порт имеет развитую инфраструктуру подъездных и технологических железнодорожных путей, производственных мощностей, площади для хранения таможенных грузов, автодороги, а также складские площади для открытого и закрытого хранения грузов общей площадью соответственно 27,8 тысяч квадратных метров и 9,7 тысяч квадратных метров.

Располагая пятью причалами общей протяжённостью 560 метров, в порту используются специальные понтоны для погрузки судов на осадку до 9,8 метра. В порту перерабатываются чёрные и цветные металлы, алюминий, пиломатериалы, железорудный концентрат, соль, уголь, апатитовый концентрат, минеральные удобрения, металлолом, глинозем, промышленные и продовольственные грузы в мешках, ящиках, контейнерах и пакетах.

В Кандалакшском порту функционирует нефтяной терминал, включающий обновлённый нефтеперегрузочный комплекс Беломорская нефтебаза. В 2004 году на Беломорской нефтебазе проводилась модернизация, стоимость которой составила около 100 млн. рублей. Реконструированные

эстакады были созданы по проекту, предусматривающему возможность сливать из вагонов нефтепродукты по современной технологии, с подогревом и рециркуляцией жидкого топлива [3]. В результате замены технологического оборудования и строительства дополнительных железнодорожных эстакад (было 2 – стало 4) удалось обеспечить ежесуточный слив свыше 300 вагонов-цистерн [4].

Общество с ограниченной ответственностью «Морской специализированный порт Витино» был введён в эксплуатацию в 1995 году. Порт Витино является составной частью нефтяного терминала и принимает танкеры водоизмещением до 60 тысяч тонн, другие морские и речные суда для перевалки нефти, мазута, дизельного топлива и газойля. Порт с круглогодичной навигацией имеет четыре причала, подходный канал протяжённостью 18 миль, протраленный на 12,5 метров.

Нефтеперегрузочный комплекс располагает ёмкостным парком вместимостью 240 тысяч тонн, центральной котельной с производительностью 90 тонн пара в час, железнодорожный фронт слива на 90 цистерн, блокировочный нефтепродуктопровод от хранилища до береговой части с двойной системой подогрева. Производительность: по мазуту – 1250 кубических метров в час; по дизельному топливу, светлым нефтепродуктам и газойлю – 1750 метров кубических в час [5].

На акватории Мурманского морского порта расположены причалы морского рыбного и торгового портов, нефтебазы, судоремонтных предприятий, пассажирского района, воинских частей и различных городских организаций. Большие глубины на подходных фарватерах протяжённостью 22 мили обеспечивают доступность порта для любых судов.

Мурманский морской торговый порт располагает 16 грузовыми и 5 вспомогательными причалами общей протяжённостью более 3,4 километра с глубинами у причальной стенки от 6,0 до 15,0 метра. К большинству из них подведены железнодорожные пути.

Кроме того, на территории торгового порта оборудовано 6 крытых складов общей площадью 28,4 тысячи квадратных метра и открытые складские площадки площадью 66 тысяч квадратных метров.

Номенклатура перерабатываемых в торговом порту грузов включает в себя зерно насыпью, контейнеры, окатыши, апатитовый и железорудный концентрат, глинозем, минеральные удобрения, чёрные и цветные металлы, уголь, химические и лесные грузы и другое [2].

Специализированный терминал по перегрузке минеральных удобрений (акционерное общество «Агросфера») располагает современным перегрузочным оборудованием: подъездными железнодорожными путями протяжённостью 2,7 километра; разгрузочной галереей для одновременной выгрузки четырёх вагонов; конвейерными линиями; тремя купольными складами общим объёмом 45 тысяч тонн; тремя автопогрузчиками «Катерпиллар»; причальной галереей; одной судопогрузочной машиной итальян-

ской фирмы «Черетти Танфани»; причалом длиной 170 метров и рабочей глубиной до 11,5 метров.

В Западной Арктике помимо терминалов, обслуживанием морских и речных портов занимаются припортовые железнодорожные коммуникации, сортировочные и узловые станции, совмещая одновременно функции припортовых и портовых станций. В структуре прибрежно-портовой инфраструктуры различают также предприятия судоремонта, социального обеспечения плавсостава – детские сады, туристические базы, библиотеки, спортивно-оздоровительные комплексы, музеи истории порта и многие другие.

Мировая практика государственной поддержки прибрежно-портовой инфраструктуры многогранна. Так, например, в целях обеспечения максимальной загрузки мощностей предприятий судоремонтной отрасли и предложения экономически выгодных условий заключаемых контрактов на оказание услуг, правительства зарубежных стран субсидируют процентные ставки по кредитам, применяют ускоренную амортизацию, налоговые послабления (списания, отсрочки, безналоговые резервные фонды), предоставляют кредиты по низким ставкам, размещают государственные заказы, участвуют в национализации хозяйствующих субъектов, списывают убытки и предоставляют финансовую помощь в случаях модернизации и реконструкции предприятий и т.п. [6].

Основными способами регулирования развития судоремонтной отрасли за рубежом являются укрепление и защита внутреннего рынка, разработка передовых технологий в области судоремонта, поиск путей снижения издержек через объединение хозяйствующих субъектов и их специализацию.

В свою очередь, в Российской Федерации в сфере судоремонта основные направления государственной промышленной политики и её реализации утверждены в «Стратегии развития судостроительной промышленности на период до 2030 года», основные положения которой были одобрены на заседании Правительства 19 октября 2006 года.

На основе оптимизации производственных мощностей, модернизации и технического перевооружения, совершенствования нормативно-правовой базы в целях удовлетворения потребностей государства и бизнеса предполагается создание нового конкурентоспособного облика судоремонта.

С учётом изучения и обобщения опыта ведущих судостроительных стран мира, приняты решения о внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части, касающейся создания нормативно-правовых условий для развития судоремонтных предприятий. Указанные меры разделены на системные и специальные. К таким мерам можно отнести: субсидирование процентных ставок по кредитам отечественных банков; софинансирование инвестиционных проектов, связанных с модернизацией производственных мощностей; принятие

нулевых ставок налога на добавленную стоимость на импортируемое оборудование и другие.

Внедрение современных информационных технологий, оптимизация производственных мощностей и техническое перевооружение – это комплекс мероприятий, направленных на модернизацию и развитие предприятий судоремонта.

Инструментами реализации «Стратегии развития судостроительной промышленности на период до 2030 года», явились существующие федеральные целевые программы и «Комплексная программа продвижения продукции судостроительных предприятий на рынок на период 2008 – 2015 годы». Объёмы финансирования Стратегии из всех источников предусматривают выделение средств в 2007 – 2009 годах в размере 48 миллиардов рублей (в том числе государственный бюджет 29,5 миллиардов рублей) и в 2010 – 2015 годах – 171,2 миллиарда рублей (в том числе государственный бюджет – 117,1 миллиард рублей) [7].

В перспективе развитие прибрежно-портовой инфраструктуры предполагает формирование региональных кластеров в различных сферах деятельности (судоремонт, судостроение, рыбный промысел и т.д.).

#### **Список литературы:**

1. Федеральный закон Российской Федерации от 08 ноября 2007 года №261-ФЗ «О морских портах в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»
2. Морозов В.В. Мы максимально открыты для новых партнёров и подтверждаем все грузы // Морские порты России, 2004, №-4
3. Чесноков И. Где нефть, там работы море // Мурманский вестник, 2004, 4 ноября
4. Редько В.Д., Чесноков И. Нефтекомплекс расправляет паруса // Мурманский вестник, 2004, 19 марта
5. ООО «Морской специализированный порт Витино» // Политика и Финансы, 2003, №-1
6. Логачев С.И. Анализ мировой практики государственной поддержки судостроительной промышленности // Судостроение, 2007, №-2
7. Христенко В. Об основных направлениях государственной промышленной политики и её реализации в судостроительной промышленности // Судостроение, 2007, №-2



## ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНЫХ СТРАТЕГИЙ ПРИ РАЗВИТИИ МОРСКИХ ПОРТОВ РОССИИ

**Лисичкин А. Н.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: Lis@teletoria.ru*)

**Аннотация.** The paper has considered questions of application cluster strategy at the organisation of marine activity in sea ports of Russia

Успешность функционирования как отдельных фирм и людей, так и целых регионов и стран зависит от того, насколько эффективно они способны бороться друг с другом за всевозможные виды ресурсов (материальные, финансовые, информационные) и за рынки сбыта своей продукции, а также насколько динамично они способны приспособливаться к изменениям в окружающей их среде. Все это определяется общим понятием «конкурентоспособность». Именно повышение конкурентоспособности России на мировых рынках является одной из ключевых задач современности. И одним из способов решения данной проблемы может служить организация региональных кластеров.

Первым понятие «кластер» ввел в экономическую науку американский экономист М. Портер. Он пришел к убеждению, что «национальное процветание не наследуется – оно создается», и «единственная разумная концепция конкурентоспособности на национальном уровне – это производительность труда» (1, с. 168). Наиболее высокая производительность труда наблюдается в фирмах, связанных гибкой организацией и постоянно внедряющих инновации. Ученый указал, что «конкурентное преимущество, связанное с выбором места, не возникает непосредственно из доступности дешевых факторов производства или объемов. Это результат высшей производительности при использовании этих ресурсов <...> Устойчивые преимущества конкретного местоположения являются результатом выбора такой среды, в которой фирмы могут производительно работать и при этом непрерывно совершенствовать способы конкуренции, тем самым еще больше повышая свою производительность» (1, с. 403).

Поскольку наибольшая географическая концентрация производства наблюдается в местах размещения промышленности, М. Портер ввел понятие «промышленные кластеры». Кластеры – это «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу» (1, с. 256), то есть кластер представляет собой не только группу территориально и функционально близких предприятий и организаций, органов власти, научно-исследовательских учреждений и нефор-

мальных организаций предпринимателей, но и всю сумму возникающих между ними и влияющих на их общую конкурентоспособность отношений и взаимосвязей.

М. Энрайт, соратник М. Портера, высказал гипотезу, что конкурентные преимущества создаются не на наднациональном или национальном уровне, а на региональном. Учтя в своих умозаключениях исторические предпосылки развития экономики регионов, разнообразие культур ведения бизнеса, организации производства и получения образования, он смог вывести понятие регионального кластера – это «промышленный кластер, в котором фирмы-члены кластера находятся в географической близости друг к другу. Другими словами, это географическая агломерация фирм, работающих в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства» (2, с. 8).

Другой зарубежный исследователь С. Розенфельд, развивая теорию региональных кластеров, исследовал каналы связей между фирмами и связанными с ними другими организациями, воспринимая их как существенный элемент кластеров. Он определяет кластеры как «географически ограниченную концентрацию взаимозависимых фирм с активными каналами для хозяйственных операций, диалога, и коммуникаций <...> которые все вместе разделяет общие возможности и угрозы» (3, с. 3). Однако, для того, чтобы кластер обладал эффективностью и динамичностью, социальное взаимодействие, доверие, и общее видение должны присутствовать вместе и одновременно.

В ряде стран в последние десятилетия приобрели такое значение эффективные «кластерные стратегии», которые строятся на центрах деловой активности, уже доказавших свою силу и конкурентоспособность на мировом рынке. Правительства концентрируют усилия на поддержке существующих кластеров и создании новых сетей компаний, ранее не контактировавших между собой. Государство при этом не только способствует формированию кластеров, но и само становится участником сетей.

Европа является одним из самых развитых регионов мира в отношении проведения кластерной политики. С начала 1990-х годов во всех странах ЕС активно реализуются региональные кластерные стратегии по многим областям хозяйственной деятельности, в том числе и в области организации портовой деятельности и морских перевозок грузов. Во всех крупных европейских портах созданы морские кластеры (maritime clusters), основными направлениями деятельности которых являются (4, с. 3):

- 1) традиционные морские сектора (судоходство, оказание разнообразных портовых услуг и выполнение работ, судостроение и т. д.);
- 2) прибрежный и связанный с морем (морской) отдых и туризм;
- 3) рыболовство (морской и внутренний лов рыбы, обработка рыбы и аквакультуры).

Отдельные комитеты и органы Европейского союза разрабатывают морские кластерные стратегии, направленные как на общее укрепление и развитие этих кластеров (уделение большего внимания инновациям, защи-

те окружающей среды, развитию трудовых ресурсов, борьбе с уходом судов под «удобные флаги», дальнейшему развитию международной морской торговли и сотрудничества с другими государствами), так и стратегии по развитию каждого конкретного направления деятельности.

Страны, наиболее активно осуществляющие такую стратегию, – Норвегия, Бельгия, Франция, Великобритания, Германия, Нидерланды. Результаты активной деятельности разнообразных предприятий и организаций в этих кластерах позволяют говорить о высокой эффективности подобной формы организации производственной деятельности. Например, Германия занимает первое место в Европе и четвертое в мире по строительству кораблей, французский торговый флот считается одним из лучших в мире по качеству и безопасности, британские порты одни из самых эффективных и конкурентоспособных, а Норвегия признана во всем мире как изготовитель круизных судов следующего поколения и паромов, качественных торговых судов и инновационных прибрежных и специализированных судов.

Кроме того, согласно данным статистики в 2007 г. во всех морских секторах было занято 4,784 млн. человек или 2,25 % от всего трудоспособного населения ЕС (4, с.16).

Попытки создания региональных морских кластеров предпринимаются и в портах России. С этой целью разработан целый ряд федеральных и региональных программ: «Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года», «Морская доктрина РФ на период до 2020 года», ФЦП «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 года», «Стратегия социально-экономического развития Мурманской области до 2015 года» и некоторые другие. Согласно данным из этих программ долгосрочного развития основные порты России – Мурманск, Архангельск, Санкт-Петербург, Калининград, Усть-Луга, Владивосток, Хабаровск, Находка, Новороссийск и ряд других – должны стать полноценными транспортными хабами, центрами по приему, хранению, частичной обработке, перевалке различных грузов. Реализация этих программ должна способствовать повышению транспортного и транзитного потенциала России, развитию сферы логистических услуг, привлечению большого объема частных и иностранных инвестиций в транспортный комплекс, повышению авторитета Российской Федерации как мощной морской державы и, разумеется, роста жизненного уровня как жителей этих городов, так и всей страны.

Из вышесказанного видно, что фактически в этих программах речь идет о формировании ряда транспортных кластеров на основе морских портов, хотя прямо об этом в них не говорится. Однако следует сказать, что к настоящему времени назрела необходимость в устранении подобных неточностей и недомолвок, ведь развернувшийся мировой финансовый кризис ясно показал нам, что дальнейшее следование прежним экстенсивным, основанным лишь на экспорте сырья экономическим курсом исчер-

пало себя. Хотя объемы мировых грузопотоков также снизились, однако падение уровня экономик с развитым транспортным комплексом оказалось ниже, чем в экспорто-ориентированной России. Это указывает не только на слабость нашей экономики, но и на возможный путь ее дальнейшего развития, способного привести ее в положение действительно великой мировой державы.

#### **Список литературы:**

1. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
2. Ларина Н. И., Макаев А. И. Кластеризация как путь повышения международной конкурентоспособности страны и регионов. // ЭКО, 2006, № 10. – С. 2-20.
3. Rosenfeld, S. A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development / S.A. Rosenfeld // European Planning Studies. – 1997. – Nr. 5-PP. 3-23.
4. The role of Maritime Clusters to enhance the strength and development of European maritime sectors, November 2008. – 96 pp.

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИИ И МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО НА ЕВРОПЕЙСКОМ СЕВЕРЕ

**Малова Д. Ю.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Мировой экономики и международных отношений», e-mail: d\_malova@mail.ru)

**Abstract.** Problems and perspectives of Russia's Arctic zone developing and Interregional Cooperation in Northern Europe.

Арктический макрорегион объединяет районы Арктики и Крайнего Севера России, основными зонами специализации которого являются добыча сырья.

Особенностями Арктической зоны, выделяющими ее среди остальных регионов Российской Федерации и определяющими условия, направления и масштабы социально-экономического развития, являются:

- огромный ресурсный потенциал;
- низкая геологическая изученность;
- неблагоприятное географическое размещение (шельфы северных морей), что ведет к повышению затрат на изучение и освоение этих месторождений;
- слабая развитость транспортной сети, инфраструктуры по добыче и транспортировке добытых ресурсов шельфа;
- постоянно меняющийся налоговый режим;
- недостаточно развитая нормативно-правовая база, не учитывающая реалии проведения работ на континентальном шельфе;
- удаленность от основных промышленных центров.

Арктическая зона имеет крайне высокое геополитическое и геоэкономическое мировое значение и вызывает большой интерес у мирового сообщества.

Однако, при высокой обеспеченности крупномасштабными запасами различных видов природных ресурсов, минерально-сырьевая база континентального шельфа России обладает невысокой инвестиционной привлекательностью и не позволяет в полной мере реализовать потенциал макрорегиона (1).

Это обусловлено следующими проблемами:

1. Отсутствие у России опыта работы на шельфе в условиях Крайнего севера. Сегодня существуют два возможных направления освоения шельфа на ближайшую перспективу.

Первый путь – это предоставление права на изучение морских месторождений зарубежным недропользователям. Однако, отдавая разведку и добычу на откуп иностранным холдингам, имеющим опыт подобных работ и солидные финансовые средства, Россия столкнется с серьезными геополитическими рисками и не сможет гарантировать свою энергетиче-

скую независимость. У российских же компаний нет необходимых финансовых ресурсов и наработанной практики для того, чтобы оперативно приступить к разработке шельфовых месторождений.

Второй путь – государство должно доразведать плохоизученные районы шельфа, локализовать месторождения, снизив, тем самым, риски, и предоставить инвесторам готовые для добычи участки недр по высокой цене, но с преобладающим контролем российских организаций. Очевидно, что в этом случае разрабатывать данные территории будут акционерные общества с участием как российских, так и иностранных компаний.

Именно данный вариант приемлем для экономики Российской Федерации, позволяющий перенимать опыт у иностранных организаций и между тем наращивать национальную энергетическую мощь. Например, у Норвегии, а точнее у государственной норвежской компании StatoilHydro, без права передачи контроля. У данной компании внушительный послужной список реализации крупнейших проектов на шельфе, например, Ормен Ланге, имеющий сходные параметры с Штокмановским газоконденсатным месторождением в виде экстремальных погодных условий, подводных течений, температуры воды ниже нуля. Все технологии, используемые на Ормен Ланге, будут перенесены в проект Штокманского ГКМ, в котором StatoilHydro принадлежит 24% (в организации Shtokman Development) (2).

## 2. Отсутствие инфраструктуры на прибрежных территориях.

На побережьях арктических морей практически отсутствует береговая инфраструктура, не развита транспортная система. Благоустройство требует дополнительных затрат, что приведёт к увеличению сроков окупаемости проектов и соответственно к некоторой потере интересов со стороны организаций.

Уникальное стратегическое и географическое положение Кольского полуострова предопределило судьбу Мурманской области быть крупным транспортным узлом России.

В настоящее время региональные власти активно стимулируют инвесторов к участию в двух крупнейших проектах, реализуемых в Мурманской области: комплексное развитие Мурманского транспортного узла (МТУ) и строительство инфраструктуры для обслуживания Штокмановского месторождения. В конечном итоге это может привести к созданию особых экономических зон.

Первый проект предусматривает создание в Кольском заливе международного глубоководного морского хаба-центра. Транспортный узел должен быть ориентирован прежде всего на обеспечение и освоение континентального шельфа в Арктике.

По оптимистическому сценарию, реализация проекта позволит довести грузооборот Мурманского порта до 144 млн тонн. Чтобы активизировать реализацию данного проекта, надо придать дополнительные конкурентные преимущества Мурманской области. Одним из таких преимуществ может быть создание особой экономической зоны портового

типа. Это повысит деловую и инвестиционную деятельность в порту, создаст предпосылки для привлечения передовых инновационных технологий в регион и даст толчок развитию арктических перевозок. Фактическое развитие МТУ начнется уже в 2010 году. В ближайшее время будет подготовлен инвестиционный меморандум о взаимодействии между Управляющей компанией по реализации проекта развития МТУ и частными инвесторами.

Для того чтобы проект МТУ получил свою долю государственного финансирования, необходимо срочно решить земельный вопрос. Выделение средств на проект возможно только после того, как администрация Кольского района решит вопрос об отчуждении земли под реализацию проекта. При этом земля, где решено построить инфраструктурные объекты, будет передана управляющей компании на инвестиционных условиях. Компания «Геокарт Технологии», выигравшая конкурс, объявленный Минтрансом, в декабре 2009 г. представила техническую документацию для начала строительных работ на западном берегу Кольского залива (3).

3. Отсутствие конкурентоспособного отечественного оборудования и технологий для разработки арктического шельфа в стране.

Для того чтобы разрабатывать арктический шельф, нужны потенциально иные технологии, нежели те, что существуют сейчас. У России есть два варианта.

Первый вариант – приглашать в Арктику тех, у кого технологии есть, например, норвежцев, и работать по их стандартам, в том числе экологическим.

Второй – разработка и реализация собственных научных и инновационных программ развития арктических территорий, но тогда стоимость проекта и сроки его реализации вырастают в несколько раз.

4. Проблемы энергетической инфраструктуры. Например, значительный износ энергетических мощностей. Так, в Мурманской области половина основного энергетического оборудования имеет возраст более 25 лет).

5. Неразвитые качественная и количественная базы подготовки российских специалистов для работы на шельфе.

Несмотря на планы российского правительства и отечественных компаний по освоению нефтегазовых месторождений российского шельфа, воспитанию высококвалифицированных специалистов для работ на шельфе до сих пор не уделяется должного внимания.

Также, по мнению специалистов, потребности в квалифицированных кадрах могут достичь 20-30 тыс. человек. Таким образом, в случае начала крупномасштабных работ по освоению углеводородного потенциала российского шельфа, российская школа может при нынешнем положении дел оказаться не в состоянии решить важную государственную задачу – обеспечить выпуск требуемого количества специалистов необходимой квалификации. Поэтому необходимо создание государственной целевой программы подготовки специалистов по освоению морских месторождений.

Последним достижением в этом плане является образование инновационного регионального центра образования и науки – Арктического университета, имеющего четкую целевую направленность на удовлетворение потребностей Арктического макрорегиона, объединяющий вузы и весь научный потенциал на региональном уровне.

В целом подготовка специалистов нефтегазового профиля в России поставлена на серьезную основу, однако «морские» специализации находятся только в самом начале пути.

Отсюда следует, что наиболее эффективный и быстрый путь к решению проблемы – активное сотрудничество с западными университетами, с такими безусловными лидерами в этой области знаний, как университеты Норвегии. (4)

6. Несовершенная нормативная правовая база, в части определения административных образований, относящихся к Арктической зоне Российской Федерации, оптимизации межбюджетных отношений и учета специфических особенностей правового регулирования всех сфер деятельности, путем юридического закрепления границ Арктической зоны и введения в базовое законодательство «Арктических оговорок». (Специфика Арктики не учитывается в основном массиве законодательных и нормативных актов Российской Федерации, так как нет юридического определения термина «Арктика» и, соответственно, четких границ Арктической зоны России) .

Подводя итог, можно выделить основные задачи и меры развития международного сотрудничества в Арктической зоне Российской Федерации:

- активное участие в международных научных и инвестиционных программах и проектах по проблемам обеспечения развития Арктики и в разработке мер по нормализации антропогенного воздействия на экосистемы макрорегиона;
- создание условий для участия иностранных инвесторов в развитии трансарктических перевозок с использованием Северного морского пути;
- развитие сотрудничества с приарктическими странами в области мониторинга и охраны окружающей природной среды, установление совместного контроля за экологическим состоянием сопредельных территорий и акваторий;
  - совместное с приарктическими странами сдерживание необоснованной интернационализации освоения Арктики;
  - организация транзитных авиационных полетов в Арктике, использование Северного морского пути при условии соблюдения национальных интересов Российской Федерации;
  - создание благоприятного инвестиционного климата для привлечения государственных и частных иностранных инвестиций, прежде всего, направляемых на развитие технологий для комплексной переработки при-



родного сырья, создания современной производственной и социальной инфраструктуры;

- расширение приграничного сотрудничества субъектов Российской Федерации в рамках установленных законодательством полномочий (5).

В целом в среднесрочной перспективе реализация государственной политики Российской Федерации в Арктике позволит России сохранить роль ведущей арктической державы, однако необходимо осуществлять комплексное наращивание конкурентных преимуществ Арктической зоны Российской Федерации в целях укрепления позиций России в Арктике, упорочения международной безопасности, поддержания мира и стабильности в Арктическом регионе.

### **Список литературы:**

1. Истомин А., Павлов К., Селин В. Экономика арктической зоны России // Общество и экономика, 2008. – № 7, С. 158
2. Лукин Ю.Ф. Арктика сегодня: для России и всего мира. – Архангельск: ВШДА ПГУ им. М.В.Ломоносова, 2008. – С. 18
3. Соколова Н. Особым проектам особые зоны // Морской бизнес Северо-Запад, 2009. – № 12
4. Лукин Ю.Ф. Новая Архангельская летопись/ Ю.Ф.Лукин.- Архангельск: РАСН АО, 2008. – С. 230

## ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ АРКТИЧЕСКИХ МОРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

**Савельев А. Н.** (г. Мурманск, МГТУ, Северо-западный НИЦ морской политики, [SavelievAN@mstu.edu.ru](mailto:SavelievAN@mstu.edu.ru))

Some thoughts on Northern Sea Route and Northwest Passage are given

В настоящее время существует 3 основных маршрута морских перевозок, соединяющих Европу и Азию: южный маршрут через Суэцкий канал (условная протяженность 21100 км) и два северных маршрута – Северо-западный проход (СЗП, Northwest Passage, 15900 км) и Северный морской путь (СМП, Northern Sea Route, 14100 км) (рис.1).

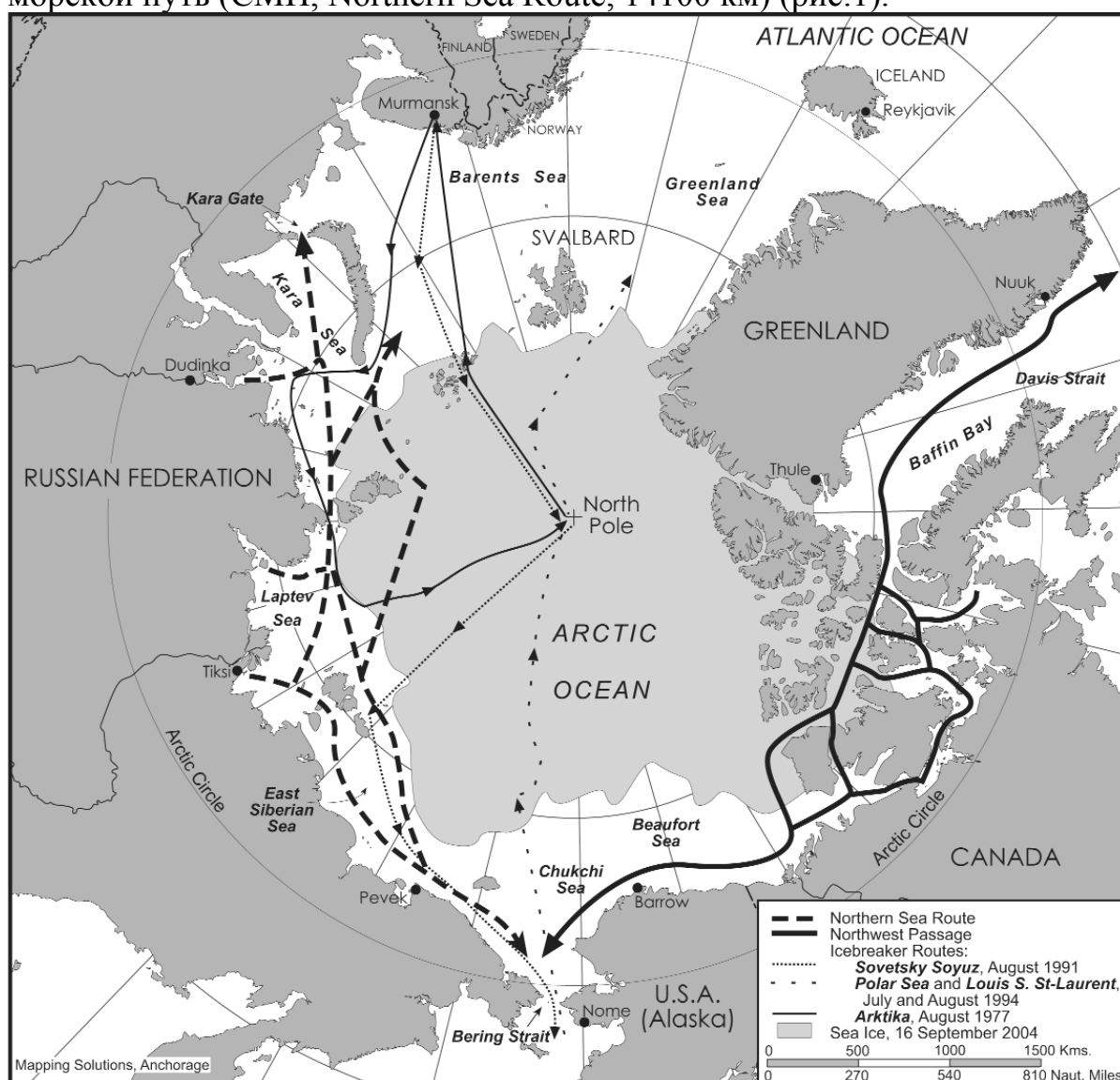


Рис. 1. Северо-западный проход и Северный морской путь (Источник: Arctic Marine Transport Workshop Final Report)

Оба северных маршрута по экономическим параметрам более выгодны для потенциальных перевозчиков, чем южный маршрут. Однако,

их потенциал еще не используется в полную силу. Имеются сложности с обустройством инфраструктуры по пути следования этих маршрутов.

Динамика перевозок грузов по СМП (рис.2) говорит о том, что в последние годы (с 2005 года) наметилось оживление грузопотоков. В случае реализации планов по возрождению СМП и началу промышленной эксплуатации Штокмановского газоконденсатного месторождения (т.е. увеличение перевозок в каботаже), а также и привлечения транзитных грузов ожидаемые объемы перевозок могут составить от 7,8 (пессимистический вариант) до 11,4 (оптимистический вариант) млн. тонн в год.

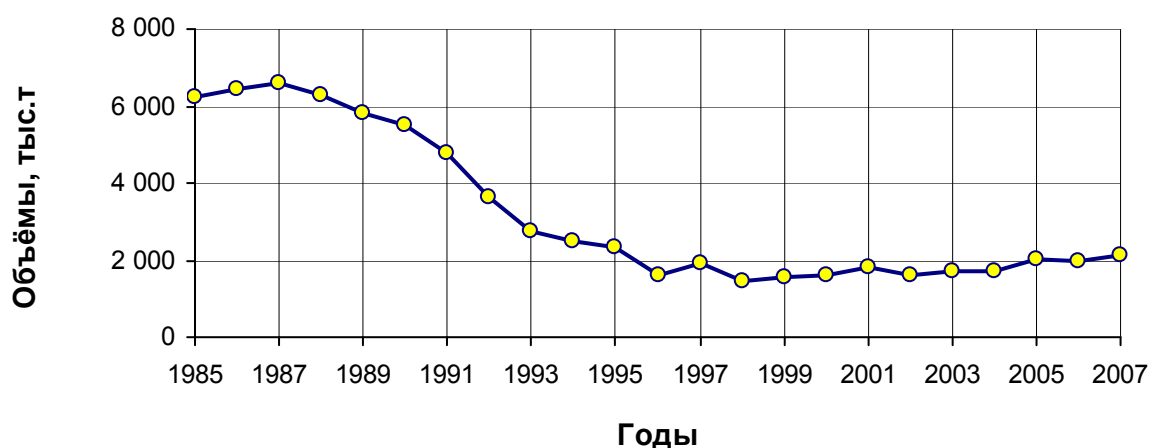


Рис.2. Перевозки грузов по трассе Северного морского пути

СЗП является менее привлекательным (тяжелее ледовая обстановка, протяженность маршрута больше), однако вероятное, по некоторым оценкам, таяние арктических льдов и, как следствие, упрощение навигации, могут изменить обстановку. С учетом экономического потенциала США и Канады можно предположить, что у указанных государств больше возможностей быстро обустроить инфраструктуру маршрута СЗП.

## ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОСВОЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО МОРСКОГО ПРОСТРАНСТВА

**Савельева С. Б.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики)

**Аннотация.** Экономическое освоение регионального морского пространства возможно на основе высокопродуктивных полиресурсных систем морского хозяйства. В статье даются некоторые характеристики таких систем.

The author claims that the economic development of the regional sea basin is possible on the basis of highly productive, poly raw materials systems of sea region economies. This article gives some characteristics of the systems in question.

С точки зрения экономического освоения морского пространства прежде всего представляют интерес шельфовые области в акватории Мирового океана. К ним относятся моря, полностью или значительной частью (Берингово – на 40%; Черное – на 25%) расположенные на шельфе (1, с. 99).

Сочетание разнообразных ресурсов и относительной доступности шельфовых областей повлекли за собой прогрессирующую, особенно на рубеже XX-XXI веков экспансию различных государств в эти районы Мирового океана.

Среди шельфовых морей по критерию «высокий биоресурсный потенциал» выделяются четыре моря: Баренцево, Балтийское, Желтое и Северное. Эти акватории относятся к наиболее продуктивным районам Мирового океана или к БМЭ («большим морским экосистемам»).

Понятие БМЭ («Large Marine Ecosystems» – LME) введено в научный оборот К.Шерманом (2, с.15-26). БМЭ – это районы, имеющие высокий биоресурсный (полиресурсный) потенциал и подвергаемые растущему стрессу вследствие антропогенного (в том числе и хозяйственного) воздействия на природу. Побочным эффектом таких воздействий является усиленная эксплуатация биологических и минеральных ресурсов, нарушение естественных режимов в прибрежных зонах, сброс городских отходов и т.п. Следует подчеркнуть, что Ирландское море также является БМЭ, но только вместе с Бискайским заливом, который не является шельфовой акваторией. Азовское море составляет БМЭ вместе с Черным, а Берингово – с Охотским.

Концепция БМЭ (3, с. 277-301; 4, с.165-185; 5, с.271-287; 2, с.15-26) дает возможность по существу раскрыть природно-хозяйственные закономерности развития морских геосистем. В рамках концепции БМЭ формируется новая тенденция, заключающаяся в переносе акцентов с традиционного, узко секторального, краткосрочного, монокультурного уровня эксплуатации ресурсов на экосистемный, долгосрочный, адаптивный и ме-

нее антропоцентричный уровень (4, с.165-185). Одной из ключевых особенностей новой парадигмы БМЭ является переход от организации товарного производства (рыбы, нефти и др.) к организации продуктивного потенциала экосистем и их жизненно важных для человека нетоварных ценностей (1, с.101). Это тезис важен в эпоху перехода к постиндустриальной модели развития, поскольку вопрос об адекватности рыночных императивов этой модели остается открытым.

Однако следует подчеркнуть, что морские шельфовые районы «не могут выступать в роли полных аналогов территориально-производственных систем суши» (1, с.103), последние в терминах региональной экономики называются территориальными социально-экономическими системами (ТСЭС). Если целевой функцией БМЭ является создание условий устойчивого (в смысле *sustainable development*) развития природы под воздействием не только антропогенных, но и иных возмущений и угроз, то для ТСЭС главное – развитие общества на основе рациональной экономической деятельности, то есть главным является не столько экологический, сколько социально-экономический аспект. Кроме того, в БМЭ отсутствует континентальная составляющая (также как в ТСЭС – морская), но важно подчеркнуть, что результаты хозяйственной деятельности в морских акваториях проявляются большей частью на берегу.

В экономической географии Мирового океана понятие БМЭ трансформируется в понятие интегрального района (ИТ) – пространственного (регионального) образования с многоотраслевой структурой производства и внутренними (между морскими комплексами) и внешними (по существу с ТСЭС) экономическими связями.

К таким образованиям относят, например, Северную Атлантику как один из наиболее перспективных, быстро формирующихся и имеющих необходимые средства защиты интегральных районов Мирового океана (6).

Шельфовые моря с их экономической многофункциональностью согласно (1, с.104) могут быть признаны в качестве первого приближения к районам такого типа (интегральным экономико-географическим районам – ИЭГР).

С позиций многофункциональности среди шельфовых морей особо (по совмещенному критерию полноресурсности и значению в современной геополитической и геоэкономической конструкции современного мира) в качестве БМЭ выделяются только Баренцево и Северное моря.

Оба бассейна при очевидных физико-географических различиях принадлежат к одному типу (материковое окраинное), к единой Северо-Атлантической биогеографической провинции (кроме арктической части Баренцева моря), а также весьма схожи по экономико-географическим чертам, природоохранным проблемам и – что особенно важно для настоящего исследования – по значению в геополитической и геоэкономической структуре современного мира.

Северное море является акваторией ближней и частично дальней

морской зоны стран НАТО, Баренцево море выполняет ту же функцию в России, то есть обладание этими морями позволяют субъектам морепользования распространить свое влияние на дальнюю, а в перспективе и океанскую морские зоны.

Таким образом, можно утверждать, что экономическое освоение морского пространства основывается на высокопродуктивных полиресурсных системах морского хозяйства, которые сбалансированы по функциональным и региональным направлениям морской деятельности в соответствии с экономическими, социальными, экологическими, политическими и военными целевыми установками национальной морской политики.

Следует учитывать, что морехозяйственный комплекс это только материальная составляющая морской хозяйственной системы, не учитывающая системные внутренние и внешние связи. Система морского хозяйства (или морская экономика) в чистом (только морская часть) виде системой не является, поскольку экономические и другие связи выходят за пределы акватории моря. В этом смысле в терминах экономической географии это «неполная» морская природно-хозяйственная система» (7, с.105).

Результаты экономической морской деятельности локализованы как правило, на побережье, где возникают и реализуются устойчивые социально-экономические связи между субъектами хозяйствования по поводу освоения морского пространства.

В целом система морского хозяйства представляет собой крупную по масштабам высокопродуктивную экономическую, а с учетом прибрежных территорий – социально-экономическую, систему, входящую в «мозаичную» структуру национальной экономики, то есть определяющую облик России в глобальном разделении труда.

Система целей и организация экономической морской деятельности формируется с учетом возрастания вызовов и угроз с морских и океанских направлений в условиях трансформации противостояния в борьбе за контроль над ресурсами между ведущими морскими державами с глобального уровня на региональный, а также ограниченности и истощения континентальной ресурсной базы, что способствует расширению конфликтного пространства на море.

Следует учитывать выявленные существенные отличия морской экономики от территориальной, обоснованные значительной природной изменчивостью среды, особенно на межгодовых и синоптических масштабах, благодаря подвижности, трехмерности и единству вод Мирового океана. Море, в отличие от земли, не может быть собственностью, поэтому главным в морской экономике является не владение, а экономическое обладание морем; это, прежде всего, гарантированный доступ к коммуникациям и морским ресурсам.

Ресурсная обеспеченность Арктики уникальна (8). Здесь сосредото-

чены (только в разведанных месторождениях): около 80% российской нефти, почти весь добываемый природный газ, 1/3 мировых запасов никеля, 1/10 часть меди, около 15% кобальта, 1/3 мировых запасов платиноидов, все российские месторождения алмазов, большая часть месторождений золота, 46% олова, 84% никеля, 53% кобальта, 49% тантала, 29% ниобия, 25% меди, 19% ртути, 16% редкоземельных металлов, 15% каменного угля, апатиты, бокситы, слюда, исландский шпат, графит, драгоценные, поделочные камни и другое минеральное сырье; заготавливается почти 1/2 российской деловой древесины, основная часть пушнины, речной и морской рыбы; вырабатывается почти 20% электроэнергии (9, с. 73).

Здесь особенно важно оценить уровень столкновения экономических интересов стран НАТО и России, а также военно-экономические возможности этих государств в борьбе за экономическое обладание морем на Арктическом региональном стратегическом направлении, поскольку именно в акватории континентального шельфа морей Европейской Арктики сосредоточены основные мировые запасы нефти и газа. Кроме того, в Западной Европе именно на морские месторождения приходится основная (до 95% в Великобритании и Норвегии) доля добычи нефти и газа.

Выделяется десять зон перспективного освоения минерально-сырьевых ресурсов Арктической зоны России, в том числе Тимано-Печерская, Западно-Сибирская, Енисейско-Анабарская, Лено-Тунгусская, Лено-Вилуйская, Притихоокеанская, Охотская, Баренцевская, Лапьевская и Восточно-Арктическая.

Морские месторождения углеводородов являются стратегическим запасом России (10). Начальные суммарные запасы на континентальном шельфе, включая накопленную добычу и извлекаемые запасы, составляют 76,4 трлн. м<sup>3</sup> газа (32% от общих запасов России) и 15,1 млрд. т. нефти (14%) запасов. Преобладающая часть этих углеводородов залегает в Баренцевом, Карском и Охотском морях. Бурение разведочных скважин проведено всего на 11% прогнозных залежей, в результате подтверждены только 6% начальных суммарных запасов морской нефти и 11% начальных суммарных запасов газа.

Поэтому наибольшей привлекательностью в разработке этих месторождений обладают морские корпорации нефтегазодобычи (11, с.56-62). Потенциал российских морских месторождений углеводородов очень велик. Экономическая оценка технически доступных запасов и ресурсов нефти и газа свидетельствует о том, что суммарный объем рентабельных ресурсов УВ в акватории Баренцево-Карского шельфа составляет 22567 млн. т нефти, или 50,3 % от общего количества извлекаемых ресурсов и 60,3 % от технически доступных объемов, и 22059 млрд. м<sup>3</sup> газа, или 36,7% и 63% соответственно.

Мировые запасы нефти распределяются так: Ближний Восток – 67%; Латинская Америка – 9%; Западная Африка – 7%; Северная Америка – 5%; Западная Европа – 3%; Китай, Юго-Восточная Азия – 3%; Россия, Каспий,

Средняя Азия – 6% (Россия – более 5%).

Месторождения, разрабатываемые в море, являются важнейшей частью нефтегазового комплекса мира. Добыча нефти и газа ведется в прибрежных акваториях 35 стран, примерно на 700 морских месторождениях, в том числе 160 из них находятся в Северном море, 150 – на шельфе Западной Арктики, 115 – в Юго-Восточной Азии.

Неравномерность распределения ресурсов вызывает напряженность (политическую, экономическую, военную и т.д.) в добывающих и сопряженных с ними регионах планеты.

Здесь предстоит решить очень важную методологическую задачу – установить зависимость между темпами экономического роста и ассимиляционным потенциалом природной среды, а также выработать критерии, на основе которых можно было бы прогнозировать и контролировать устойчивые в этом смысле темпы экономического роста. Эту зависимость называют «законом сбалансированного природопользования», сущность которого сводится к следующему: в условиях устойчивого развития темпы экономического роста должны быть сбалансированы темпами воспроизводства природных ресурсов и качества среды в рамках ассимиляционного потенциала природы (например, (12) или (13, с. 43-49)).

#### **Список литературы:**

1. Денисов В.В. Эколого-географические основы устойчивого природопользования в шельфовых морях. Апатиты. КНЦ РАН, 2002,- С.502
2. Sherman K., Duda A.M. Large Marine Ecosystems: An Emerging Paradigm for Fishery Sustainability//Fisheries, – 1999, V.24, №12
3. Sherman K. Sustainability, biomass yields, and health of coastal ecosystems: an ecological perspective//Marine ecology progress series, 1994, V. 112
4. Sherman K. Achieving regional cooperation in the management of marine ecosystems: the use of large marine ecosystem approach//Ocean, Coastal Management, 1995, V.29
5. Sherman K., Duda A.M. An ecosystem approach to global assessment and management of coastal waters//Marine ecology progress series, 1999, V.190
6. Жерве Б.Б. Значение морской силы для государства. Пг., 1921
7. Кочетов Э.Г. Геоэкономика и стратегия России. Истоки и принципы построения внешнеэкономической доктрины//Сер. Научные доклады, 1997, №44
8. Проблемы Северного морского пути/под ред. Академика А.Г. Гранберга и В.П. Пересыпкина. М: Наука, 2006, – С.581
9. Арктика: интересы России и международные условия их реализации/ Барсегов Ю.Г., Корзун В.А., Могилевкин И.М. и др. – М.: Наука, 2002, – С.356
10. Дмитриевский А.Н., Максимов В.М. Перспективы развития нефтяной промышленности России до 2010 года//Нефтяное хозяйство. –



2003. – № 12

11. Литовка О. П. Приоритетные направления региональных экономических исследований//Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития, 2000, № 2

12. Матишов Г.Г., Павлова Л.Г и др. Химические процессы в экосистемах северных морей. Апатиты: КНЦ РАН, 1997, – С.404

13. Столбов А.Г., Савельева С.Б., Соловьева И.С. Теоретические и методологические проблемы формирования морехозяйственного комплекса региона//Морской сборник, 2005, №-3

## **ОБЩЕСТВА ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ, В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ, ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ЭКОНОМИКЕ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Салин В. Н.** (*г. Мурманск, МГТУ, аспирант: salinvn@rambler.ru*)

Концепция предложения, это инновация экономических систем жизнедеятельности предприятия, посредством участия в страховой деятельности и уплаты страховой премии, иным порядком.

Страхование издревле является обязательным условием системы общественного воспроизводства, важным фактором жизнеспособности общества.

В системе основополагающих элементов рыночной экономики Российской Федерации страхование, предоставляет хозяйствующим субъектам и населению наиболее совершенный и гибкий инструмент полного и быстрого возмещения ущерба и потерь, как от природных явлений, так и от человеческой деятельности. Страхование не только служит экономии жизнедеятельности, но и является дополнительным источником поступления в экономику страны денежных вливаний.

За 2008 год страховщиками России собрано около 280 миллиардов рублей страховой премии (без учёта ДМС). Экономика РФ использует эти инвестиции и тем самым развивается. Процесс возмещение убытков предоставляет выгоды хозяйствующим субъектам занятых в восстановлении собственности или технологических процессов.

В процессе страховых отношений, под влиянием рыночных преобразований, сформировались предпосылки, и появился новый механизм сотрудничества страховщиков и страхователей – некоммерческое взаимное страхование, где каждый участник выполняет функции, как страхователя, так и страховщика по солидарному несению субсидиарной ответственности. Сейчас взаимное страхование полноправно трактуется частью системы экономических отношений.

Отличительной характеристикой ОВС от коммерческих страховых организаций является их бесприбыльная направленность. Паевой фонд его участников и его размеры не обременены налогом на прибыль и потому прирастают и достаточны решения экономических задач членов общества.

Укоренилось, что для полноценной деятельности ОВС необходимо участие значительного количества участников.

Структурой экономики Мурманской области являются предприятия таких отраслей как энергетика, добыча полезных ископаемых, металлургическое производство, рыбная и рыбо – перерабатывающая промышленность, которая представлена хозяйствующими субъектами сходными по размерам и системе управления и которые принадлежат к предприятиям малого и среднего бизнеса. Численность их на рынке региона достаточно объёмна и у них одинаковые причины происхождения и размеры потерь,

ущербов от страховых случаев. Все они обязаны страховать свою ответственность перед выходом в море. Обязательным, является страхование команды судна участвующего в промысле. С целью соединения усилий для защиты и лоббирования своих интересов промысловики и переработчики успешно сотрудничают в рамках ассоциаций и союзах. В случае их объединения в создание страхового некоммерческого партнёрства, уйдёт неопределённость в разрешении трудных вопросов, таких как: где страховать риски?, по какой цене?, а главное когда и сколько можно получить от страховщика в случае ущерба. Появится прозрачность страховых отношений каждого страхователя с обществом. Люди приобретут уверенность в действительно – страховой защите. Расчёт тарифной нетто-брутто ставки у ОВС различен по сравнению с коммерческим страховщиком. В денежном выражении, это позволит сэкономить значительные средства, затрачиваемые на производственные издержки.

Кроме того, данная форма страхования будет интересна таким предприятиям, как управляющие компании в системе жилого фонда. Использование системы ОВС, позволит им недорого и эффективно управлять рисками без необходимости привлечения квалифицированных специалистов коммерческих страховых компаний. Отличительной особенностью является то, что ОВС формирует внебюджетный источник финансирования мероприятий по предупреждению возникновения ущерба, что позволяет использовать дополнительные финансовые резервы в наиболее «горячих точках» жизни жилого фонда.

Некоторые существенные выгоды ОВС от коммерческого страхования, можно изобразить графически.

Условия сравнения это требований: закона « о страховой деятельности в РФ», Гражданского Кодекса РФ, Закона «об Обществах Взаимного Страхования», Постановлений, приказов и распоряжений службы страхового надзора Министерства Финансов РФ.

П/П	Коммерческое страхование	Взаимное Страхование
.	Минимальный размер Уставного Капитала для полноценной деятельности должен быть не мене 120 000 000 рублей.	Размер гарантированного фонда и размеры обязательств определяются членами общества.
.	Инвестирование накопленного резерва незаработанной страховой премии осуществляется только в соответствии с Постановлениями службы страхового надзора МинФина РФ.	Сформированный фонд принятых обязательств, инвестируется по решению общего собрания пайщиков ОВС. Выбор – региональных программ.
.	Организации в обязательном порядке утверждают программу расчёта прибыльности бизнеса и регулярно отчисляют налог на полученную прибыль от страховой деятельности.	Вся прибыль по решению пайщиков, направляется на развитие ОВС или снижение издержек на уплату страховых премий.
.	Необходимость постоянного роста сборов премий и количества агентств и	Направление деятельности постоянно. Правление и штат

	сотрудников. Текучка кадров.	формируются по предложению участников, число занятых зависит от количества пайщиков
--	---------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------

Простой экономический расчёт позволяет предположить, что при условии стабильной работы ОВС во второй и последующие годы, стоимость страхования одного и того – же объекта, для члена ОВС не увеличится. При этом инфляционные изменения восстановительной стоимости будут компенсироваться накопленным страховым фондом общества. Всё это предоставляет новые возможности для роста и развития определённых сегментов как общенациональной, так и региональной экономик РФ. По своей организационной структуре, система страхования через общества взаимного страхования (ОВС) может работать как спираль. Она мобильна, и в состоянии в кратчайшие сроки расширяться или сузиться до необходимого и достаточного количества участников и финансового обеспечения.

Мнение правительства РФ о перспективе развития ОВС построено на опасении того, что ОВС будут использоваться в ложных схемах ухода от налоговых платежей членов обществ (в настоящее время вопросы, связанные с отчетностью ОВС, находятся в стадии рассмотрения органом, осуществляющим страховое регулирование (Минфин РФ). Поэтому не удивительно, что с 1997 года, когда Гражданским кодексом законодательно было разрешено взаимное страхование (*Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: От 26.01.1996 № 14-ФЗ. – В ред. от 06.12.2007г.*), лицензию, разрешающую проводить операции взаимного страхования получило только одно общество «Хранитель» г. Москва.

В дальнейшем на базе развития ОВС экономическое сообщество получит инструмент, в котором будут использоваться иные, более выгодные, экономические подходы к формам расчёта и оценкам убыточности страхования, от существующих.

## К ПРОБЛЕМЕ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНЫХ КОММУНИКАЦИЙ И ГРУЗОПОТОКОВ КОЛЬСКОГО РЕГИОНА

**Туляков В.Л.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: tulvl@mail.ru)

**Туляков Л.В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра финансов, бухгалтерского учета, аудита и управления, e-mail: leonardo@mail.ru)

**Аннотация:** Проблема комплексного развития Мурманского транспортно-го узла рассматривается как задача оптимизации транспортных коммуникаций и грузопотоков в рамках региона.

**Abstract:** The problem of complex development of Murmansk transport knot is considered as a problem of optimisation of transport communications and goods traffics within the limits of region.

Условное название «Кольский регион» используется ввиду тесной взаимосвязи транспортными коммуникациями, грузопотоками, проблемами и природно – климатическими условиями Мурманской области и северной части Карелии.

Принятое предварительное решение о комплексном развитии Мурманского транспортного узла однозначно воспринимается как концентрация транспортных коммуникаций и грузопотоков в городе и одноименном порту Мурманск. Между тем, это понятие, на наш взгляд, не столь однозначно и имеет высокую степень затратности и риска.

Будем исходить из двух положений. Первое – комплексное развитие транспортного узла – это не только его строительство или расширение, но и оптимизация грузопотоков и транспортных коммуникаций. Второе – новое строительство обоснованно только в том случае, если реконструкция и модернизация существующей структуры себя исчерпали.

Несложно понять позицию Правительства РФ – решение принимается в рамках «предоставляемого коридора» – и позицию областной администрации, выходящую из следующих факторов.

1. Поддержание хорошо зарекомендовавшего себя предвыборного рычага «большой трубы» – газопровода «Штокман – Мурманская область».
2. Надежды на экономическое оживление региона.
3. Повышение занятости трудоспособного населения на период строительства и дальнейшей эксплуатации.
4. Большой объем финансовых инвестиций государства и частных инвесторов.
5. Возможная коррупционная составляющая проекта.

Однако, даже с позиции поверхностного анализа эти плюсы не настолько велики. По существу, Кольский регион – это комплекс «моногооро-

дов», постепенно превращающихся в набор депрессивных территорий, поэтому концентрация транспорта и грузопотоков в г. Мурманск никоим образом не решит данную проблему.

Значительно повысить занятость населения на период строительства вряд ли удастся, так как в данной отрасли и в Мурманской области, и в России, в целом, утерян опыт, квалификация, кадровый состав, о чем свидетельствует факт «смытия» черноморской (!) волной 500 млн. рублей портовых гидротехнических сооружений. В этом случае приток работников из Ближнего и Дальнего Зарубежья неизбежно резко ухудшит макроэкономическую ситуацию в регионе и вызовет социальную напряженность.

Реализация проекта неизбежно потребует дополнительных вне расчетных инвестиций, так как вполне вероятно, что на планируемых к промышленному освоению территориях есть участки, принадлежащие частным лицам. В свое время данная территория планировалась под дачное строительство, а слухи о возможном появлении здесь портовых сооружений витают уже не один десяток лет.

Если рассматривать проблему дальше, то необходимо остановиться на прогнозируемых грузопотоках. Условно их можно разделить на следующие группы: «левые» грузопотоки – существующие международные и внешнеторговые перевозки и намечаемые перевозки нефти и газа; арктические традиционные перевозки; арктические перевозки на период освоения новых месторождений нефти и газа; арктические предполагаемые перевозки Северным морским путем генеральных грузов и контейнеров в Японию и Китай.

Два направления из выделенных грузопотоков – первое и четвертое – подвержены высокому риску воздействия движущей в настоящее время мировой экономикой силы – протекционизму, особенно в отношении нашего государства.

Второе направление, на наш взгляд, по объему и структуре стабилизировалось и не претерпит значительных изменений. Значение известного выражения М.В. Ломоносова о прирастании России Севером, ввиду отсутствия четкой экономической и демографической политики, в настоящее время может трактоваться только в одном направлении – добыча полезных ископаемых.

Кроме того, по четвертому направлению необходимо заострить внимание на таком факте – как отсутствие необходимого количества транспортных средств, особенно специализированных, для перевозки грузов Северным морским путем.

Что касается третьего направления, то данные грузопотоки имеют ярко выраженные сезонные признаки, т.е. перевозятся в летне – осенний период. При этом не следует забывать, что арктические грузы требуют специальной упаковки, а значит создания некой производственной базы.

О расположении проектируемых сооружений. Стратегическое положение порта Мурманск, мягко говоря, не совсем благоприятное. Концентрация грузопотоков вместе с пунктом перевалки нефти и базой Северного флота, на наш взгляд, не совсем правильное решение. Тем более, что недавно сделанному администрацией Мурманской области «открытию» о незамерзаемости и круглогодичности порта Мурманск соответствует большая территория области, в том числе множество малоиспользуемых портов, баз, портопунктов Кольского полуострова.

Совокупный риск реализации проекта очень высок и складывается из следующих групп рисков: месторасположения; экологической безопасности; нарушения макроэкономического равновесия; недооценки пропускной способности существующих тупиковых транспортных коммуникаций; недооценки порожних обратных грузопотоков.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы и предложения.

1. Необходимо выполнить более глубокий анализ проектного решения.
2. В качестве основного направления комплексного развития Мурманского транспортного узла принять оптимизацию транспортных коммуникаций, грузопотоков и управления ими.
3. Объединить территории и акватории Мурманских морских торгового и рыбного портов.
4. Включить в состав транспортного узла порты Беломорск, Белое море, Кандалакша, Гремиха, Лиинахамари, порты Мотовского залива.
5. Возродить нерудную промышленность Мурманской области.
6. Произвести дополнительную оценку объема инвестиций в предполагаемые, в том числе новые направления развития Мурманского транспортного узла с целью привлечения дополнительных частных инвестиций по ряду направлений.

## РЕГИОН КАК ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

**Шаимова О. Н.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: olessia13@yandex.ru)

**Аннотация** Territorial social and economic systems, their structure depending on their place in the hierarchy and level of social and economic development of the region are considered in the thesis

Для современной России характерен процесс регионализации экономики, повышения роли регионов в решении социально-экономических задач, поскольку на региональном уровне обеспечивается реализация всех реформаторских и антикризисных программ (3). Современные направления формирования глобального мирового экономического, информационного, финансового пространства ставят принципиально новые вопросы, связанные с формированием и развитием форм и методов управления региональными системами (5).

Под региональными системами следует понимать части территории государства, характеризующиеся относительной однородностью социально-экономических показателей или пространственной близостью к одному из центров, взаимодействующие с другими частями территории государства и имеющие в обязательном порядке органы управления и (или) общие программы развития федерального уровня. Благодаря межрегиональным экономическим связям формируются системы взаимодействующих регионов, а экономика каждого региона становится частью какой-либо одной или нескольких региональных систем.

Многие современные отечественные работы по региональной экономике избегают употребления термина «региональная система» или его аналога «территориальная система» при характеристиках объектов анализа. Однако понимание региона в качестве системы можно считать общепринятым.

Существует множество определений понятия «регион», что является одной из причин многообразия направлений и методологических концепций в современных региональных исследованиях в России и за рубежом.

В административно-плановой экономической системе СССР отдельный регион (административно-территориальная единица) представлял собой часть национальной экономики (единого народно-хозяйственного комплекса) и в гораздо меньшей мере – экономическую подсистему (региональный хозяйственный комплекс) (4, С. 38-39). На сегодняшний день под регионом понимается часть территории Российской Федерации, обладающая общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий (6).



По мнению академика А.Г. Гранберга регион – это определенная территория, отличающаяся от других по ряду признаков и обладающая некоторой целостностью, взаимосвязанностью составляющих элементов (1).

Под «регионом» как территориальной социально-экономической системой понимается относительно целостное территориальное образование, формирующееся в тесной взаимосвязи и взаимодействии природы, населения и хозяйства, целостность которого определяется прямыми, обратными и преобразованными связями, развивающимися между подсистемами геосистемы (2). Также можно определить, что территориальная социально-экономическая система – это сложная, динамическая система, охватывающая процессы производства, обмена, распределения и потребления материальных благ, представляющая собой совокупность производительных сил и производственных отношений.

Территориальные социально-экономические системы регионов состоят из сопряженных разноуровневых функционально-структурных подсистем, объединенных системообразующими отношениями, комплексообразующими связями и общей целью развития. Различают социально-экономические системы по степени открытости (открытые, закрытые и изолированные); по сложности (простые и сложные); по составу (производственно-территориальные (например, территориально-промышленные, агропромышленные, транспортные и др.), непроизводственно-территориальные (например, территориальные системы торговли, финансовые и др.), территориальные системы населения и расселения (например, демографические системы, этнические системы, расселенческие и др.); по территориальному размещению (локальные, региональные, национальные, интернациональные); по составу (социально-территориальные (например, культурные, потребительские системы и др.), политико-территориальные (например, межгосударственные, внутригосударственные и др.), природно-ресурсные, территориально-рекреационные системы и т.д.)

Подводя итоги, можно сказать, что региональные системы могут быть разделены на группы в зависимости от их места в иерархии и уровня социально-экономического развития региона. Последнее подразумевает выявление особенностей состояния и развития социальной и производственной подсистем региона, конкретизацию проблем этого развития и используется для целей региональной политики, проводимой федеральным центром. Регион как территориальное социально-экономическое образование является достаточно сложной и сочетающей в себе множество аспектов системой, взаимосвязанной по своим элементам и саморазвивающейся, удовлетворяя всем системным принципам (5).

### **Список литературы:**

1. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики : учебник для вузов / А. Г. Гранберг. – 2-е изд. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.

2. Голубчик М. М. Экономическая и социальная география : Основы науки : учеб. для студ. высш. учеб. заведений / М. М. Голубчик. – М. : ВЛАДОС, 2004. – 400 с.
3. Савельева, С. Б. Стратегия развития региональной системы морепользования [Электронный ресурс] / С. Б. Савельева // Проблемы современной экономики, 2005. – №1(13). – <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=20736> (10.02.2010 г.)
4. Фетисов Г. Г. Региональная экономика и управление : учебник / Г. Г. Фетисов, В. П. Орешин. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 416 с.
5. Щемелинин С. А. Региональная социально-экономическая система: понятие, классификация, структура и основные элементы [Электронный ресурс] / С. А. Щемелинин, О. В. Кругликова. – [http://www.rusnauka.com/7\\_NND\\_2009/Economics/42513.doc.htm](http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/42513.doc.htm) (10.02.2010 г.)
6. Об основных положениях региональной политики Российской Федерации [Электронный ресурс] : указ Президента РФ от 03.06.1996 № 803 // СПС «Консультант Плюс, 2010». – [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) (15.02.2010 г.)

## **ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Шаимова О. Н.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: olessia13@yandex.ru)

**Аннотация** The concept of "economic space" and the need to determine the economic space for development of the country in globalization.

13 мая 2009 года была принята «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» – официально признанная система стратегических приоритетов, целей и мер в области внутренней и внешней политики, определяющих состояние национальной безопасности и уровень устойчивого развития государства на долгосрочную перспективу (5). Во второй главе «Современный мир и Россия: состояние и тенденции развития» подчеркнуто, что Российская Федерация выступает за проведение предсказуемой и открытой внешней политики, неразрывно связанной с реализацией задач устойчивого развития России, ее интеграции в глобальное экономическое пространство и международную систему разделения труда. В связи с этим понятие «экономическое пространство» становится наиболее актуальным на современном этапе глобализации мировой экономики.

Не секрет, что для второй половины XX века стал характерным бурный рост, динамичное развитие и использование территориального пространства. Важнейшей его характеристикой является географическое местонахождение. С этой точки зрения наиболее ценным являются участки на границе между сушей и морем, так как они более пригодны для динамичного транспортного использования. Особенно важным является наличие на этих территориях полезных ископаемых, биологических и рекреационных ресурсов. Не случайно, в короткое время все доступные, а порой – малодоступные территории, богатые ресурсами, были разделены между ведущими странами мира (3, с.30).

Впервые термин «экономическое пространство» предложил И.Г. Тюнен, который исследовал экономику сельского хозяйства и теорию ренты. Рассматривая понятие «экономическое пространство» следует учитывать, что его характеризуют, с одной стороны, территориальные пропорции и пространственное строение в статическом понимании, с другой – взаимодействие территориальных частей хозяйства региона (4).

Термин «экономическое пространство» широко применяется в самых разнообразных контекстах. Например, в политическом контексте речь идет о так называемом едином экономическом пространстве в пределах СНГ, под которым понимается общность рынка, единой валюты, устранение таможенных барьеров и т.п. В социально-юридическом контексте единое экономическое пространство отражает единую социально-правовую базу, выравнивание темпов развития отдельных регионов и даже государств (Союз Белоруссии и России) (1).

Единое экономическое пространство охватывает не только всю территорию страны, но и ее экономическую морскую акваторию (территориальные воды, исключительную экономическую зону с национальными правами на судоходство, рыболовство, добычу полезных ископаемых с морского дна) и аэроторию (с национальными правами на деятельность воздушного транспорта, экологическую защиту и экологические квоты воздушного бассейна) (2, с. 29)

Наиболее полное определение находим у А.Г. Гранберга: «экономическое пространство – это 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. Каждый регион имеет свое внутреннее пространство и связи с внешним пространством» (2, с. 25).

Основными характеристиками экономического пространства являются:

- плотность (численность населения, объем валового регионального продукта, природные ресурсы, основной капитал и т.д. на единицу площади);
- размещение (показатели равномерности, дифференциации, концентрации, распределения населения и экономической деятельности, в том числе существование хозяйственно освоенных и неосвоенных территорий);
- связанность (интенсивность экономических связей между частями и элементами пространства, условия мобильности товаров, услуг, капитала и людей, определяемые развитием транспортных и коммуникационных сетей) (2, с. 25-26).

Для функционирования экономического пространства важное значение имеют расстояния между его элементами. Экономическое расстояние, в отличие от физического, измеряемого километрами, милями и т.п., характеризуется прежде всего транспортными и транзакционными издержками. Поэтому экономическое расстояние между одними и теми же географическими точками оказывается неодинаковым для разных перемещаемых товаров, услуг, групп мигрантов.

Таким образом, если региональная социально-экономическая система не имеет возможностей для адаптации и развития в рамках какого-либо экономического пространства, неизбежным становится конфликт этих систем, последствия которого сделают невозможным расширение границ «реального экономического пространства», несовпадающего с формальными границами территориальных образований. Тем самым становится невозможным доминирование данной региональной социально-экономической системы в экономических отношениях с другими субъектами, которое будет сопровождаться снижением ее экономического влияния и уровня конкурентоспособности и, как следствие, предопределяет неспособность и невозможность концентрировать большое количество ресурсов для сопротивления постоянно появляющимся как внутренним, так и внешним рискам (4).

### Список литературы:

1. Бияков О. А. Экономическое пространство региона: процессный подход [Электронный ресурс] / О. А. Бияков. – [http://vtit.kuzstu.ru/books/shelf/book7/doc/chapter\\_1.html](http://vtit.kuzstu.ru/books/shelf/book7/doc/chapter_1.html) (17.02.2010 г.)
2. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики : учебник для вузов / А. Г. Гранберг. – 2-е изд. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с. С. 25
3. Козьменко С.Ю. Будет ли устойчива Российская морская экономика в Арктике / С. Ю. Козьменко, С. А. Ковалев // Рыбное хозяйство, 2009. – №3. –С. 30-34.
4. Михуринская Е. А. Регион как форма организации экономического пространства [Электронный ресурс] / Е. А. Михуринская. – [http://www.rusnauka.com/ONG\\_2006/Economics/17637.doc.htm](http://www.rusnauka.com/ONG_2006/Economics/17637.doc.htm) (16.02.2010 г.)
5. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс] / 13 мая 2009 г. // официальный сайт Президента РФ. – <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2009/05/216229.shtml>

**ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПЕРЕХОДА  
ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ  
РАЗВИТИЯ**

## ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ САМОВОЛЬНОЙ ПЕРЕПЛАНИРОВКИ И ПЕРЕУСТРОЙСТВА ЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ

**Бабошина Т. В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра гражданского и международного права*)

В последнее время вопросы легализации переустройства и перепланировки объектов недвижимости вызывают множество споров как теоретических, так и практических. Актуальность данного вопроса обусловлена широким распространением подобных жилищных явлений в России. Автор аргументировано анализирует российское законодательство по вопросам переустройства и перепланировки жилого помещения.

Recently the issue of legalisation of real estate objects re-planning and re-building arise a huge number of disputes both theoretical, and practical. This matter is of real importance in Russia. The article is devoted to the analysis of Russian law in this sphere.

В последнее время проблемы осуществления капитального ремонта, реконструкции, переустройства и перепланировки объектов недвижимости стали очень актуальными, что объясняется не только стремлением людей улучшить свои условия проживания, сделать их более комфортными, но и необходимостью обеспечения надежности и безопасности зданий, сооружений, сохранения культурного наследия.

Условия и порядок проведения работ по переустройству и перепланировке регулируются главой 4 ЖК РФ [1], а так же изложены в «Правилах и нормах технической эксплуатации жилищного фонда» [2].

Переустройство и перепланировка жилого помещения представляют собой определенные виды работ, после выполнения которых требуется внесение изменений в технический паспорт жилого помещения (ст. 25 ЖК РФ). Такие работы проводятся с соблюдением требований законодательства по согласованию с органом местного самоуправления, являющимся органом, осуществляющим согласование (ст. 26 ЖК РФ).

Переустройство и (или) перепланировка, проведенные собственником жилого помещения или нанимателем жилого помещения, занимаемого по договору социального найма, согласно ч. 1 ст. 29 ЖК РФ признаются самовольными в двух случаях: 1) при отсутствии документа, подтверждающего принятие органом местного самоуправления решения о согласовании; 2) при нарушении проекта, представлявшегося в орган, осуществляющий согласование.

Таким образом, законодатель исходит из того, что самовольное переустройство (перепланировка) – это противоправное явление, которое влечет за собой, установленную законом ответственность для лиц, совершивших данное нарушение. Ответственность за самовольную перепланировку (переустройство) предусмотрена нормами административного, жилищного и гражданского законодательства.

Так согласно ч. 2 ст. 7.21 КоАП [3] самовольная перепланировка жилых помещений в многоквартирных домах – влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от двух тысяч до двух тысяч пяти сот рублей.

Гражданско-правовые последствия самовольного переустройства (перепланировки) жилого помещения прописаны в ст. 29 ЖК РФ: собственник или наниматель такого жилого помещения обязаны привести его в прежнее состояние в разумный срок и в порядке, установленном органом, осуществляющим согласование; при невыполнении указанной обязанности по иску названного органа суд может принять решение в отношении собственника – о продаже жилого помещения с публичных торгов, а в отношении нанимателя – о расторжении договора социального найма.

Получается, что в ч. 5 ст. 2 ЖК РФ фактически предусматривается правило о принудительном изъятии жилья (и продаже его с публичных торгов). Однако в ст. 235 ГК РФ [4] «Основания прекращения права собственности» содержится исчерпывающий перечень оснований прекращения права собственности (он является закрытым и расширенному толкованию не подлежит), и такого основания, как самовольная перепланировка (переустройство) не предусматривает. Можно, конечно, постараться «подтянуть» под ст. 293 ГК РФ, содержащую основание «бесхозяйственное обращение с жильем», доказав нарушение прав и интересов соседей, а также охарактеризовав переустройство (перепланировку) как разрушение жилья в связи с бесхозяйственным обращением. Остается задуматься, можно ли поставить знак равенства между переустройством и бесхозяйственным обращением с жильем.

Согласимся с авторами статьи с тем, что самовольные переустройство и перепланировка жилых помещений не влекут и не должны повлечь прекращения права собственности на недвижимость и не должны препятствовать обороту объекта (заключению сделок и государственной регистрации) [5]. Поэтому само по себе переустройство (перепланировка) не может служить основанием для принудительного изъятия у собственника его жилого помещения.

Таким образом, механизм реализации ч. 5 ст. 29 ЖК РФ требует серьезной доработки и приведения его в соответствии с действующим смежным законодательством [6].

Существуют претензии и к ч. 6 ст. 29 ЖК РФ, в которой закреплено правило, согласно которому к новому собственнику жилого помещения, ставшему собственником в связи с приобретением жилья на публичных торгах, а также к собственнику, являвшемуся наймодателем по расторгнутому договору в соответствии с ч. 5 ст. 29 ЖК РФ, орган, осуществляющий согласование, устанавливает новый срок для приведения такого жилого помещения в прежнее состояние. Если такое жилое помещение не будет приведено в прежнее состояние в указанный срок и в порядке, ранее установленном для прежнего собственника органом, осуществляющим согла-



сование, такое жилое помещение подлежит продаже с публичных торгов. Применение в данном случае правил ч. 5 ст. 29 ЖК РФ к новому собственнику недопустимо, поскольку действие (бездействие) нового собственника никоим образом не связано с: 1) использованием жилья не по назначению; 2) нарушением прав и интересов соседей; 3) бесхозным обращением с жильем [7].

Подробнее хотелось бы остановиться на вопросе самовольных переустройства и перепланировки жилого помещения, а точнее, на процессе их «узаконивания». По вопросу легализации самовольной перепланировки (переустройства) жилого помещения в судебном порядке в теории и практике существуют различные мнения, обусловленные различным пониманием правовых норм, допускающих сохранение жилого помещения в том состоянии, в котором оно находится после самовольного переустройства (перепланировки). Основное расхождение проявляется по вопросу о возможности принятия решения об этом не только судом, но и во внесудебном порядке.

Одновременно в ч. 4 ст. 29 ЖК РФ предусмотрено, что на основании решения суда жилое помещение может быть сохранено в переустроенном и (или) перепланированном состоянии, если этим не нарушаются права и законные интересы граждан, либо это не создает угрозу их жизни или здоровью. По мнению Н. В. Ласкиной, «суд не является органом, компетентным принимать выполненные строительные работы. Посредством правосудия обеспечиваются права граждан, защищаются и восстанавливаются их нарушенные либо оспариваемые права, свободы и законные интересы (ст. 18, 46 Конституции РФ, ст. 2, 3 ГПК РФ)» [8]. В связи с этим «...несерьезно возлагать на суд функции по принятию в эксплуатацию любого переустройства, перепланировки только по тому мотиву, что работы были произведены самовольно».

Сначала лицо, выполнившее самовольную перепланировку, обращается с соответствующим заявлением в орган, осуществляющий согласование перепланировок, при этом сразу необходимо решить вопрос об уплате административного штрафа. Далее, в ЖК РФ говорится о некой приёмочной комиссии, которая подписывает акт после проведения строительномонтажных работ по перепланировке квартиры. Полагаем, что она должна дать свое компетентное заключение о соответствии данной перепланировки действующим нормам и правилам, а также определить, не нарушает ли такая перепланировка права и законные интересы других граждан и не угрожает ли она их жизни и здоровью. Однако, в настоящее время такие заключения дают разные проектирующие и строительные организации, как правило, неподходящие под признаки судебно-экспертного учреждения, следовательно, любой такой «акт экспертизы» можно оспорить. В зависимости от выводов заключения по проведенной перепланировке орган местного самоуправления принимает одно из следующих решений: либо сохранить перепланировку; либо, при обнаружении нарушений действующего

законодательства, обязать лицо устранить выявленные нарушения. Решение о сохранении перепланировки является подтверждением завершения перепланировки и (или) переустройства квартиры и направляется в орган по учету объектов недвижимого имущества. Предписание об устранении выявленных нарушений должно быть исполнено в указанный срок. Если требование исполняется, то помещение опять проверяет указанная комиссия. Если нет, то вступают в силу последствия, перечисленные в статье 29 ЖК РФ. Здесь уже можно оспаривать и те замечания, которые обнаружила комиссия и иск о продаже с торгов или расторжении договора социального найма [9].

С одной стороны, такая схема достаточно проста и понятна, но с другой, финансовой, стороны, «узаконить» самовольную перепланировку получается дешевле, чем делать её по закону. Так, административный штраф в размере от 2 000 до 2 500 рублей заплатить куда легче, чем оплатить изготовление проекта – от 10 000 до 15 000 рублей. Поэтому, возможно, также необходимо пересмотреть или административное законодательство – в сторону ужесточения, или порядок согласования перепланировки – в сторону еще большего упрощения.

### Список литературы:

1. Российская Федерация. Законы. Жилищный кодекс Российской Федерации : федер. закон : [принят Гос. Думой 22 декабря 2004 г. № 188-ФЗ : в ред. 23.07.2008, с изм. от 03.06.2009] // Российская газета. – 2005. – № 1.
2. Постановление Государственного комитета РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу от 27.09.2003 г. № 170 «Об утверждении правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда» // Российская газета. – 2003. – № 214.
3. Российская Федерация. Законы. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях : федер. закон : [принят Гос. Думой 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ : в ред. от 29.06.2009] // Российская газета. – 2001. – № 256.
4. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая : федер. закон : [принят Гос. Думой 21 октября 1994 г. № 51-ФЗ : в ред. федер. законов от 29.06.2009 N 132-ФЗ] // Российская газета. – 1994. – № 238-239.
5. Пискунова, М. Г. Реконструкция и перепланировка: особенности регистрации и технического учета / М. Г. Пискунова, Е. А. Киндеева // Юрист. – 2006. – № 23.
6. Ковтков, Д. И. Перепланировка и реконструкция жилого помещения: различия, правовое регулирование, практика / Д. И. Ковтков // Юрист. – 2009. – № 9. – С. 37 – 46.

7. Комментарий к Жилищному кодексу РФ. – 2-е изд., испр., доп. / под общ. ред. В. М. Жуйкова. – М.: Контракт, 2007.

8. Ласкина, Н. В. Капитальный ремонт, реконструкция, переустройство и перепланировка объектов недвижимости: юридические аспекты / Н. В. Ласкина // Система ГАРАНТ. – 2009.

9. Бобровникова, М. А. Проблема сохранения самовольной перепланировки жилого помещения / М. А. Бобровникова // Российская юстиция. – 2007. – № 7. – С. 20 -22.

## **ПРИЗНАКИ ИНСЦЕНИРОВКИ И НЕГАТИВНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА: ПРОБЛЕМА СООТНОШЕНИЯ ПОНЯТИЙ**

**Безруков А. В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра уголовного и административного права, e-mail: igo-po4ta@yandex.ru*)

Создание искусственной обстановки, не соответствующей фактически происшедшему событию, изложение ложных показаний и демонстрация соответствующего поведения субъектом инсценировки преступления неизбежно приводит к образованию ее признаков. Таковыми являются различные обстоятельства предкриминальной, криминальной и посткриминальной природы, несущие информацию о несоответствии между реально происшедшим и инсценированным событиями.

О признаках инсценировки упоминали в своих работах Г. Гросс, А. Вейнгарт, Р. А. Рейсс, Н. Д. Сергиевский, И. Н. Якимов и другие пионеры зарубежной и отечественной криминалистики, которые, тем не менее, по-разному их именовали: «отрицательные данные», «несообразности», «ложные следы», «обстоятельства симулятивного свойства», «негативные признаки» и, наконец, «негативные обстоятельства». Последний термин, предложенный И. Н. Якимовым, постепенно стал общепризнанным, а сами негативные обстоятельства начали отождествлять с признаками инсценировки. Так, В. И. Фадеев прямо отмечает, что термин «негативные обстоятельства» традиционно рассматривается как универсальный признак инсценировки (1).

Другие исследователи этого вопроса более осторожны в своих выводах. Например, Р. С. Белкин замечает, что негативные обстоятельства, «как правило, свидетельствуют об инсценировке преступления» (2). Такая менее категоричная позиция, не совмещающая полностью смысловое содержание терминов «негативные обстоятельства» и «признаки инсценировки», по мнению автора, является более приемлемой. В целях обоснования названной точки зрения следует, прежде всего, выяснить, что понимается под негативными обстоятельствами, а затем попытаться установить их соотношение с признаками инсценировки.

На современном этапе криминалистических исследований однозначной трактовки понятия «негативное обстоятельство» не выработано. Большинство исследователей этого вопроса считают, что негативными являются такие обстоятельства, которые противоречат представлению об обычном ходе вещей в данной ситуации. Несколько иначе интерпретирует негативные обстоятельства другая группа авторов, подразумевающие под ними отсутствие следов, предметов, фактов, которые при данных условиях должны были бы наблюдаться.

Мы разделяем позицию авторов, утверждающих, что «понятия, в которых негативные обстоятельства определяются через термин «противоречие», в большей степени отражают сущность исследуемой категории, не-

жели те, в которых суть данной категории сводится к отсутствию объектов. Обусловлено это следующим обстоятельством: отсутствие на месте происшествия каких-либо объектов, равно как и наличие чужеродных следов, свидетельствует о противоречии отдельных обстоятельств обстановке в целом»(1). Таким образом, второе определение негативных обстоятельств охватывает только отдельную их часть, в то время как в определение первой группы криминалистов входят все негативные обстоятельства без исключения.

Исходя из сказанного, негативные обстоятельства – это любые фактические данные, имеющие отношение к делу, которые противоречат первоначальной версии, кажущейся наиболее вероятной (3). Такое понимание негативных обстоятельств, не позволяет всецело отождествлять их с признаками инсценировки, так как возможны случаи, когда рассматриваемые обстоятельства не будут ими являться. Этому утверждению есть следующие объяснения.

Во-первых, не все противоречия общей картине происшедшего события и логике предполагаемого его развития, которыми по своей сути являются негативные обстоятельства, можно истолковать как признаки инсценировки. Так, заявление сторожа о кратковременной отлучке не соответствует с исчезновением большого количества товара из взломанного склада. Хотя указанное противоречие и является негативным обстоятельством, позволяющее выдвинуть версию о причастности сторожа к совершенному преступлению, оно явно не может быть интерпретировано как признак инсценировки. Другой пример. Отсутствие следов крови на месте обнаружения трупа с ранениями, предполагающими обильное кровотечение, также расценивается как негативное обстоятельство, свидетельствующее о совершении преступления в другом месте, но, взятое само по себе, признаком инсценировки оно не является. Поэтому рассматривая роль негативных обстоятельств, С.И.Медведев совершенно справедливо отмечал, что каждое такое обстоятельство, «требующее определенного объяснения, является лишь основанием того или иного предположения, основой построения общей или частной версии»(4). Заметим при этом, что эта версия вовсе необязательно является версией об инсценировке. Значение негативных обстоятельств заключается в том, что они позволяют «выявить истинный характер происшедшего события и отдельных его обстоятельств»(5), «свидетельствуют об ошибочности выдвинутой следователем версии, неточности полученной информации либо об инсценировке»(6).

Во-вторых, не все признаки инсценировки можно расценить как негативные обстоятельства в силу того, что некоторые из них по своей сути не являются противоречиями как таковыми. Например, большинство исследователей криминальной инсценировки называют в качестве ее признаков чрезвычайную настойчивость заявителя в попытках убедить следователя в своей версии, выражающуюся в приведении им большого числа доводов, повторность аналогичных посягательств на одного и того же по-

терпевшего при сходных условиях и т.п. Совершенно очевидно, что названные особенности поведения, бесспорно являясь признаками инсценировки, тем не менее, не представляют собой обстоятельств, которые противоречат представлению об обычном ходе вещей в данной ситуации, а, следовательно, не могут быть причислены к разряду негативных обстоятельств.

Причинами ошибочного отнесения негативных обстоятельств к признакам инсценировки можно считать: 1) выявление связей между негативными обстоятельствами и событием преступления, в то время как в действительности таких связей нет; 2) трансформация позитивного обстоятельства, причинно связанного с событием, в негативное; 3) переплетение признаков и обстоятельств нескольких одновременно совершенных преступлений (7).

Сказанное позволяет сделать следующие выводы: во-первых, негативные обстоятельства и признаки инсценировки не тождественные понятия; во-вторых, отдельные негативные обстоятельства действительно могут быть признаками инсценировки; и, в-третьих, не все признаки инсценировки являются негативными обстоятельствами.

#### **Список литературы:**

1. Фадеев В. И. Расследование криминальных инсценировок. М.: Норма, 2007. С. 62, 64
2. Белкин Р. С. Криминалистическая энциклопедия. М.: Мегатрон XXI, 2000. С. 133. (334 с.).
3. Криминалистика: Учебник / Под ред. А. Г. Филиппова и А. Ф. Волынского. М.: Издательство «Спарк», 1998. С. 243. (543 с.)
4. Медведев С. И. использование негативных обстоятельств при осмотре места происшествия // Труды Высшей следственной школы МВД СССР. Вып. 5. Волгоград, 1971. С. 107. (163 с.)
5. Криминалистика: Учебник / Под ред. Т. А. Седовой, А. А. Эксархопуло. СПб.: Издательство «Лань», 2001. С. 485. (928 с.)
6. Криминалистика: Учебник / Под ред. Н. П. Яблокова. М.: Юристъ, 2005. С. 443-444. (781 с.)
7. Баранов Е. В., Торбин Ю. Г. Раскрытие инсценировок при расследовании преступлений: Учебное пособие. Волгоград: Высшая следственная школа МВД СССР, 1981. С. 20.

## ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОГО ОКЕАНА

**Волкодав В. Я.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Гражданского и международного права», доцент*)

**Аннотация.** World ocean law problems depend not only the dualism of its legal structure but on many other factors; for instance, World ocean legal structure is outlined only in general terms what gives countries more freedom when using its water space; imperfection of rules and international sea law problems; legal policy of local states which not so rarely contradicts the basics of international law.

В настоящее время правовой режим Мирового океана весьма сложен. Это объясняется прежде всего двумя основными факторами: несовершенством норм международного морского права и правовой политикой прибрежных государств в Мировом океане.

Как известно параллельно Конвенции ООН по морскому праву 1982 г. (Конвенция 1982г.), действуют и 4 Женевских конвенции 1958г. она имеет приоритет перед Женевскими Конвенциями 1958г. Однако часть прибрежных государств признают только Женевские Конвенции 1958г., которые не устанавливают предела на ширину территориальных вод, рыболовные зоны, а ширина континентального шельфа поставлена в зависимости от технических возможностей прибрежного государства по эксплуатации минеральных ресурсов дна Мирового океана и от глубины покрывающих его вод.

Это позволяет прибрежным государствам не участвующим в конвенции 1982г. осуществлять экспансию в открытом море. Так, например, в настоящее время 19 прибрежных государств (в основном страны Западной Африки и Латинской Америки) установили ширину территориальных вод в 200 морских миль вместо 12, предусмотренных конвенцией 1982г. 3 Августа 1984г. США, Великобритания, ФРГ, Италия, Бельгия, Франция, Нидерланды и Япония в нарушении режима Района (Конвенция 1982г.) подписали «Временную договоренность по вопросам глубоководных районов морского дна» и предоставили друг другу право безвозмездной эксплуатации недр дна Мирового океана.

Стремясь присвоить себе право стратегического контроля над обширными районами Мирового океана в августе 1974г. межамериканская конференция под давлением США одобрила Декларацию об установлении вокруг всего американского континента зоны безопасности шириной до 1200 морских миль.

Конвенция 1982г. (п. 1 ст. 83) не имеет четкого указания относительно решения вопроса о делимитации континентального шельфа. Дело в том, что она восприняла принцип делимитации континентального шельфа по срединной линии, предусмотренный Женевской Конвенцией 1958г., о кон-

тинентальном шельфе, но отдает приоритет критерию «поиска справедливого решения», где учет «особых обстоятельств» играет заглавную роль. Все это существенно осложняет делимитацию спорных участков континентального шельфа между государствами.

Практика борьбы с морским пиратством показала, что определение пиратства в Женевской Конвенции об открытом море 1958г. и в Конвенции 1982г. не достаточно полно.

Так, при подписании Конвенции 1958г. об открытом море СССР сделал оговорку о том, что определение пиратства данное в этой Конвенции не охватывает некоторые действия, которые по современному международному морскому праву должны считаться пиратскими и не отвечают интересам обеспечения свободы мореплавания на международных морских путях.

По нашему мнению речь идет о нападении военных кораблей на торговые суда, которые в настоящее время именуются государственным пиратством. Так, во время войны в Испании 1936-1938г. подводные лодки Германии и Италии топили торговые суда СССР и других государств в Средиземном море.

В 1958г. египетский гражданский самолет был перехвачен в открытом море американскими истребителями и посажен на территории Италии. В тот же год израильскими военными катерами в территориальных водах Ливана были захвачены торговые суда.

Анализ современного международного морского права показывает, что его нормы и стандарты как бы «запаздывают» во времени в своем развитии. От потребностей государств в правовом обеспечении их деятельности в Мировом океане. Например, в Конвенции 1982г. не оговаривается степень демонтажа искусственных сооружений, что весьма важно для обеспечения безопасности мореплавания.

Огромный экономический потенциал исключительной экономической зоны (ИЭЗ) стимулирует государства на ужесточение ее правового режима вопреки ограничениям, установленным Конвенцией 1982г. Создавшаяся ситуация привела к тому, что ряд прибрежных государств своим национальным законодательством установил в ИЭЗ правовой режим сходный с правовым режимом территориальных вод (Пакистан, Индия, Португалия, Мальдивы и др.)

Таким образом, правовые проблемы Мирового океана зависят не только от дуализма его правового режима, но и от других факторов; например, правовой режим Мирового океана установлен только в общих чертах, что предоставляет государствам большую свободу действий при использовании его морских пространств; несовершенство норм и проблемы в международном морском праве; правовая политика прибрежных государств нередко противоречащая основам международного права.



## ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ПРЕСТУПНОСТИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

**Гомонов Н. Д.** (г. Мурманск, юридический факультет МГТУ, кафедра уголовного и административного права, [Gomonov\\_Nikolay@mail.ru](mailto:Gomonov_Nikolay@mail.ru))

**Аннотация:** В данной статье проводится анализ современного состояния предупреждения преступности в РФ. Исследуется причины слабой эффективности общесоциального предупреждения. Обосновывается возможность повышения эффективности предупредительной деятельности, прежде всего, путем модернизации социальной политики государства.

Основным фактором, способствовавшим росту преступности в современной России, явились проявления масштабной социальной дезорганизации, неизбежные в процессе ломки старого и утверждения нового общественного строя. Их масштабность была обусловлена серьезными субъективными ошибками и просчетами, допущенными в ходе реформ, ослаблением системы государственного регулирования и контроля, несовершенством правовой базы и отсутствием продуманной социальной политики.

Однако в последние годы Правительство РФ принимает активные меры по улучшению социального положения населения страны. Подтверждением того служат Национальные проекты в области здравоохранения, образования, демографической политики. Правительством предпринимаются и меры по повышению жизненного уровня населения: повышаются размеры заработных плат в бюджетной сфере, пенсий, пособий по безработице и т. д. Можно констатировать, что в государстве снова вспомнили и о необходимости выработки сбалансированной политики в области предупреждения преступности.

Поскольку главным критерием при оценке эффективности профилактической деятельности, являются количественные показатели, характеризующие динамику преступности, то следует признать, что меры, принимаемые государством на общесоциальном уровне, малоэффективны. Официальные данные свидетельствуют о том, что преступность по-прежнему растет.

Представляется целесообразным выделить несколько основных, на наш взгляд, проблем, которые делают государственные меры общей профилактики малоэффективными:

1. Тотальная коррумпированность всех ветвей власти и правоохранительных органов.

Так, В. В. Лунеев отмечает, что главной опасностью была и остается преступность высокого должностного положения, интеллекта и богатства. Как свидетельствуют данные углубленного социологического исследования относительно коррупции, проведенного в 2007 году, в нашем регионе

также отмечен повышенный уровень коррумпированности муниципальных чиновников. Эксперты объясняют это тем, что сегодня муниципалитеты, соответственно, и их главы, имеют широкие полномочия и непосредственно влияют на условия ведения бизнеса на местном уровне. Согласно статистике за последние годы чиновники Мурманского региона действительно в три раза чаще (в 54,2 % случаев против 17,3 %), чем в среднем по России, становились инициаторами коррупционных сделок.

25 декабря 2008 года в Российской Федерации был принят Федеральный закон «О противодействии коррупции». Однако мы считаем, что его реализация не способна в достаточной мере снизить остроту проблемы. Как нам представляется, фактически данный закон представляет собой сборник цитат ныне действующего законодательства.

2. Неэффективная политика государства в сфере занятости населения и распределения доходов.

Результатом этой политики стала крайняя поляризация бедных и богатых: децильный коэффициент, т.е. соотношение доходов 10% наименее обеспеченных и 10% наиболее богатых к 2007 г. достиг 1:15 по официальным данным, по мнению экспертов – 1:25. Печальным итогом данной ситуации в контексте рассматриваемой темы является «исключение» массы населения из активной общественной жизни как результат депрофессионализации, деквалификации, маргинализации, алкоголизации, обнищания, безработицы. Между тем именно «исключенные» составляют основную социальную базу преступности, наркотизма, алкоголизма, суицида.

Но не только поляризация населения и, главным образом, не столько она оказывает негативное влияние на уровень преступности, как нелегитимность концентрирования ресурсов в руках, так называемых, олигархов в результате проведенной приватизации. Безусловно, это способствовало распространению, особенно среди молодежи, правового нигилизма. Общество, сделавшее материальное благополучие и обогащение смыслом и философией своего существования, формирует соответствующую культуру и жизненные потребности молодых людей. По данным социологических исследований, каждый седьмой из опрошенных молодых людей готов к тому, чтобы улучшить свои дела самыми различными способами, в том числе и путем противозаконных действий.

3. Недостаточное внимание государства к проблеме социализации молодежи, как процесса передачи и усвоения норм поведения и общественных ценностей.

Главными институтами социализации являются семья, система образования, средства массовой информации и коммуникации. В условиях общесоциального кризиса, который мы переживаем сегодня, и семья, и образование тоже находятся в кризисном состоянии. Ситуация осложняется еще и тем, что социализация молодых людей проходит в принципиально других условиях, чем социализация их родителей. Жизненный опыт последних далеко не всегда может помочь их детям, поскольку сами родите-

ли не очень ясно представляют, какие именно цели будет ставить жизнь перед их детьми и какие личностные качества и навыки, адекватные новой социальной реальности, им следует стараться развивать в своих детях в первую очередь. Родители сами переживают острый кризис ценностных и нормативных представлений.

Молодые люди не могут в должной степени оценивать весь поток информации, льющейся со страниц печатной продукции, с экрана – их сознание как губка воспринимает и впитывает в себя все, что им подают. Когда подросток постоянно видит большое количество рекламы, секса, насилия, убийств, то к обычным ценностям и нормам, привитым в семье, школе прибавляются новые, руководствуясь которыми современный молодой человек пробует воровать, принимать наркотики и так далее. Сегодня средства массовой информации насаждают в том числе и стандарты, так называемого гламурного образа жизни, который доступен далеко не всем молодым людям. Но они уже сделали свое дело, вызвав к жизни явление, которое социологи называют «революция притязаний». Смысл этой революции заключается в том, что молодые люди стремятся соответствовать пропагандируемым стандартам, достигая желаемого любыми средствами.

4. Не реализация на практике принципов равенства и неотвратимости ответственности.

В Российской Федерации, как и во многих демократических государствах в целях защиты конституционно-правовых ценностей допускается неравенство перед законом. Такое неравенство проявляется в особом порядке привлечения к ответственности Президента, депутатов представительных органов власти, судей, прокуроров, инспекторов и аудиторов Счетной палаты, кандидатов на выборные должности.

Как отмечают многие специалисты, в последнее время допустимые отступления от принципа равенства перед законом и судом приобретают характер нарастающей тенденции. Увеличивается количество лиц, обладающих неприкосновенностью, для которых установлены отличные от всех других граждан условия привлечения их к ответственности: зарегистрированные кандидаты на выборах президента РФ, губернаторы и депутаты, члены избирательных комиссий различного уровня, сотрудники органов службы федеральной безопасности. Данная тенденция может приобрести угрожающий характер, когда люди будут стремиться занять определенную должность не для того, чтобы реализовать свои способности на благо Отечества, а для того, чтобы избежать правосудия, получить законную отсрочку или освобождение от привлечения к ответственности за совершение правонарушений.

На практике принцип равенства перед судом не обеспечен в должной мере и в других случаях. Надо признать, что пока должностное положение обратившегося в суд имеет значение. Если малоимущий гражданин судится с высокопоставленным чиновником, вряд ли он будет уверен, что занимаемая должность не окажет какого-либо влияния на выносимое судом

решение. А если «маленький человек» судится с государством – перспектива становится печальной. Практика свидетельствует о том, что чем выше должность лица, обратившегося в суд, тем меньше шансов на его реальное участие в суде. Многие россияне уверены в коррумпированности суда и во вседозволенности судей. В одном из своих Посланий Президент России указал на существование теневой юстиции и торговлю в судах свободой, поэтому говорить об обеспечении равенства по признаку имущественного и должностного положения пока преждевременно.

Таким образом, государство в силу объективных и субъективных причин реагирует на весьма незначительную часть совершаемых преступлений, количество же лиц, фактически привлекаемых к уголовной ответственности, т.е. не освобожденных от уголовной ответственности по различным законным основаниям, а реально осужденных за их совершение – лишь незначительная часть всех лиц, совершивших преступление.

Используя в качестве критерия оценки эффективности общей профилактики динамику преступности можно сформулировать вывод о том, что эти меры являются малоэффективными. Это обусловлено неэффективной социальной, экономической, культурной политикой, проводимой государством, которая не может нейтрализовать и, тем более, устранить причины преступности. Все названные факты говорят о необходимости разработки более эффективных мер государства в области экономической, семейной политики, политики в сфере образования, в культурной политике. Эти меры должны сдерживать процессы маргинализации людей, неконкурентоспособных по социальным причинам, элиминации из маргинальной или околomarгинальной среды тех, кто еще не утратил нравственной потребности в обретении полной или хотя бы частичной социальной адекватности.

### **Список литературы:**

- 1 Прокофьев О. Преступность в России: печальная статистика // Юридический мир. 2008. № 4. С. 11–18.
- 2 Лунеев В. В. Преступность XX – века. Мировые, региональные и российские тенденции. М.: Юридическая литература, 1997. С. 151.
- 3 Гишинский Я. И. Наказание: криминологический подход. М.: Изд-во МГУ, 1999. С. 12.
- 4 Демидова О. В. Криминологическая характеристика и предупреждение преступности условно осужденных несовершеннолетних. Волгоград, 2003. С. 16.
- 5 Попова Ю. Суд для человека // Российская юстиция. 2004. № 5. С. 7.

## НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

**Капелько Т. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра гражданского и международного права, e-mail: kapelko@yandex.ru)

**Аннотация:** The author draws attention to the problems of legal education in Russia. Besides the author places in question the public opinion on oversupply of lawyers, opinion which leads to delusion of young people in choice of profession.

В наше время суть высшего образования зависит не только от того, в какой форме ведется подготовка специалистов (очная, очно-заочная, заочная), но и от цели, которая ставится для его реализации. Формы юридического образования наполняются своим содержанием в зависимости от потребности общества, государства и конкретного человека в получении определенного правового знания.

В частности, вопрос о защите прав потребителей имеет как теоретическое, так и практическое значение для уяснения и разрешения на практике ситуаций, связанных с использованием лицом тех возможностей, которые закон предоставляет ему для защиты своего субъективного права, поскольку правовое регулирование отношений с участием потребителей призвано регламентировать в первую очередь устранение правовых последствий нарушения прав потребителей.

Юриспруденция как система правовых знаний стала привлекательной и необходимой не только юристам, но и всем другим специалистам, руководителям, стремящимся продуктивно работать в новых условиях.

Крайне низкая правовая культура стала нетерпимым фактором расхлябанности, попустительства и безответственности. Россияне ощутили острую потребность правовых знаний.

В настоящее время по различным рейтингам популярности юриспруденция занимает 2-4-е места в списке приоритетных направлений подготовки специалистов, устойчиво сохраняя интерес абитуриентов к ней.

Юридическая общественность начала говорить о переизбытке выпускников-юристов, а также о неудовлетворительном состоянии юридического образования. По мнению министра образования и науки А. Фурсенко, российские вузы готовят в четыре раза больше юристов, чем требуется реально.

С сегодняшним количеством юридических вузов (1165 вузов из 3000 обучают по специальности «Юриспруденция») связывается не решение проблемы обеспечения экономики и гражданского общества квалифицированными специалистами, а размывание качества образования, когда обучают всех желающих, практически без отбора, а также превращение образования исключительно в средство получения дохода, при обозначении видимости реального учебного и воспитательного процесса.

Как отмечал председатель Ассоциации юристов России В.Ф. Яковлев, комментируя существующее некачественное образование, «образование-это одна из тех проблем, которыми надо было заниматься давно и не допускать ее возникновения вообще... Позади у нас колоссальный опыт, стоит его мобилизовать и принять меры, чтобы остановить деградацию юридического образования».

С этой целью Ассоциацией юристов России были намечены соответствующие меры, направленные на выполнение Указа Президента РФ от 26 мая 2009 года № 599 «О мерах по совершенствованию юридического образования в Российской Федерации», среди которых одной из наиболее актуальных является внедрение в практику подготовки юридических кадров общественной аккредитации. Представляется, что введение общественной аккредитации, как процедуры, обязательной для прохождения всеми юридическими вузами и факультетами, послужит формой дополнительного контроля качества их образовательной деятельности со стороны уполномоченных компетентных органов. И это будет ориентировать вузы на более глубокий и серьезный подход к введению образовательных программ юридического профиля, организации соответствующего учебного процесса и к подготовке и прохождению как общественной, так и государственной аккредитации. В Положение об общественной аккредитации в Ассоциации юридических вузов образовательных программ высшего профессионального юридического образования были внесены изменения в части предоставления права комиссии по общественной аккредитации принимать решение об аккредитации программ.

На наш взгляд, первоочередной задачей на данный момент является определение основных элементов механизма общественной аккредитации для его внедрения в соответствующую практику.

На совещании по вопросу совершенствования контрольно-надзорных и разрешительных функций в сфере образования глава правительства Владимир Путин предложил в первую очередь очистить образовательное пространство "от разного рода псевдоучебных заведений, которые лишь штампуют "корочки" с хорошей выгодой для себя, но с очень низким уровнем образования и по содержанию, да и по нормативам условий обучения". Чтобы подобных вузов больше не существовало, Путин предложил переформатировать сферы лицензирования и государственной аккредитации. Теперь предлагается плату за лицензирование и получение аккредитации заменить едиными фиксированными госпошлинами. Таким образом, по подсчетам Фурсенко, бюджет будет получать около миллиарда рублей ежегодно. Нормы могут вступить в силу уже в следующем году. «В дальнейшем вузу не потребуются дополнительной аккредитации, то есть во время учебного процесса можно будет вводить новую специальность. Это позволит более гибко реагировать на запросы экономики, запросы общества», – заявил глава Минобрнауки. Система аккредитации, таким образом, станет компактной по срокам и прозрачной, считает Путин.

Что же касается лицензирования, то министерству придется инициировать поправки в общий закон о лицензионной деятельности – сейчас лицензирование образовательной сферы подчиняется закону об образовании. Причем в тех вузах, кто получит в первый раз лицензию, через год будут проводиться обязательные контрольные проверки. Затем все проверки будут носить внеплановый характер. Если же будут нарушаться лицензионные требования, то наказание последует суровое – вплоть до отзыва лицензии.

### **Список литературы:**

- 1 Ну-ка быстро обучите на юриста // МК. 2007. 19 марта.
- 2 Интервью с председателем Ассоциации юристов России В. Ф. Яковлевым // Юридический мир. 2008. №2. С.5-16.
- 3 Информация об итогах заседания Президиума Ассоциации юридических вузов 25 декабря 2009 года // <http://www.jurvuz.ru>.
- 4 Контрольная для вуза // Российская газета. 2010. №5099 (20). 2 февраля.

## **РЕЛИГИЯ И ОБРАЗОВАНИЕ: ФИЛОСОФСКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ**

**Куприянова Е. А.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра государственно-правовых дисциплин, e-mail elena\_ku\_pr@hotmail.com*)

This article deals with a very topical subject. It will be disclosed some thoughts on religion as a factor of social integration. The article will be considered views on this issue at different historical stages.

В истории человечества трудно найти такой фактор, который на протяжении веков играл бы более значительную роль, чем религия. С древнейших времен до наших дней религия, развиваясь и трансформируясь, неразрывно связана с культурой и обществом. Актуальность исследования в данной области обусловлена потребностью осмысления современных социальных процессов, так как кардинальная трансформация российского общества на рубеже XX-XXI вв. повлекла за собой и изменение отношений в религиозной сфере. Этот процесс нашел отражение в самых различных проявлениях. В обществе произошел пересмотр основополагающих идеологических ценностей, изменился взгляд на религиозное и культурное наследие. Либерализация законодательства способствовала активному вовлечению верующих в политическую жизнь, образованию политических движений и партий религиозного толка. Появились новые религиозные течения, деятельность которых влияет на развитие политических отношений в обществе.

Нельзя не замечать некоторой переоценки религиозного фактора в современном обществе. У части населения сформировалось мнение, что идеологический вакуум может заполнить религия в том или ином конфессиональном выражении. Религиозные принципы воспринимаются современным общественным мнением в качестве ориентиров нравственного возрождения. Исследование вопросов, связанных с политикой современного российского государства по отношению к религиозным объединениям является одной из важных научных и практических задач. Это объясняется, прежде всего, растущим многообразием религиозных объединений, действующих в России, широким вхождением религии в различные сферы общественной жизни страны, тесной связью религиозных и национальных проблем, и вместе с тем, отсутствием общепринятой концепции государственной вероисповедной политики, что, безусловно, затрудняет реализацию заложенных в российском законодательстве норм, касающихся прав человека и гражданина в сфере свободы совести.

Э. Дюркгейм видел в культовой деятельности конституирующее начало, готовящее индивида к социальной жизни. Подход в объяснении религиозного феномена, согласно которому религия является источником формирования общественных отношений, гражданственности и патрио-



тизма предложил Ж. Сорель. Он рассматривал религию как средство социальной интеграции, сплачивающей людей.

На конструктивную, созидательную функцию религии, функцию стимулятора социальных изменений особое внимание обращал М. Вебер, уделявший внимание выявлению влияния религиозного фактора на характер отношений индивида к окружающей действительности. М. Вебер, как и Э. Дюркгейм, заслуженно считающийся основоположником социологии, внесшим существенный вклад в разработку теоретических проблем социологии религии, отрывает религиозные взгляды индивидов от социальной почвы, от социальных отношений. Они, по его мнению, определяются исключительно сознанием индивидов. Ценность религии Вебер видит в "артикуляции самых глубоких мотивов индивидуальных человеческих действий" (*Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. М., 1964. С. 603*). Общество, утверждал Вебер, нуждается в религии, ибо последняя – социальный факт и строительный материал любого общества (*Вебер М. Хозяйство и общество. М., 1959. С. 218*).

Теория Вебера имеет свои слабые стороны и была подвергнута серьезной критике. Однако новейшие исследования подтвердили обоюдную связь между религией и экономическим развитием общества, хотя эту связь нельзя упрощать и сводить к какой-то стандартной схеме.

Среди социальных функций церкви Вебер считает главными – консолидирующую и интегрирующую, поскольку именно они способны сплачивать общество, не допускать социальных конфликтов и революционных потрясений.

Социологические взгляды Дюркгейма во многом не совпадают со взглядами Вебера. Дюркгейм считал религию проявлением социальной жизни, исходя из того, что – «религия продукт социальной среды». Дюркгейм приходит к выводу о том, что цель религии – возвышение человека над самим собой и перенесение его в высшую жизнь по сравнению с той, в которой он ныне пребывает (*Осипова Е. Социология Эмиля Дюркгейма. М., 1977. С. 217*). Религиозное и общественное сознание, по существу, отождествляются им. Все формы общественного сознания, по мнению Дюркгейма, порождены религией.

Подобные положения вплотную подводят его к пониманию религии как фактора социальной интеграции, необходимой для нормального функционирования социальных систем. Религия должна стать выражением социального единства, средством преодоления социальной розни и неравенства людей, обеспечить целостность и стабильность общества, помочь преодолеть противоречия и конфликты, которые он считал патологическими явлениями.

В России, в течение всего постперестроечного периода, выходило достаточно большое количество различных изданий, посвященных данной тематике, однако, социальные функции церкви не получили достаточного рассмотрения и анализа, изложены с предельной краткостью и описатель-

но, без обращения к первоисточникам и с упущением некоторых функций. Данная проблема остается одной из наименее разработанных в отечественной социологической литературе.

Хотелось бы обратить внимание на две функции церкви, которые на сегодняшний день считаются основными. Это – социально-политическая и мировоззренческая функции, обращенные церковью ко всему обществу и являющиеся базой для реализации остальных. В отличие от религии, являющейся общечеловеческой и, в идеале, далекой от политики, церковь всегда занимает определенную политическую позицию и, в зависимости от последней, может придать религии политические черты. К основным функциям непосредственно примыкают органически с ними связанные компенсаторная и морально-этическая функции, ориентированные на психику верующего, его религиозное сознание. Существенную роль играют и такие функции, как культурная и межконфессиональная.

С середины 80-х годов и, особенно в 90-е годы XX столетия произошли коренные изменения вероисповедной политики в Российской Федерации. Преодолены искривления, допускавшиеся по отношению к религии и церкви. Последней были возвращены храмы и монастыри, пересмотрена роль церкви и религии в обществе и государстве. Религия обрела понимание как одна из равноправных форм общественного сознания и национальной культуры, отражающая взгляды и чувства миллионов людей, заслуживающая высокого уважения общества и государства.

Однако, следует признать, что социально-политические действия РПЦ, поддержанные властью, привели к созданию особого привилегированного положения церкви, и не только в соответствии с законодательством, но и в его нарушение. Анализ современной религиозно-политической ситуации свидетельствует о том, что установленное Конституцией РФ отделение церкви от государства приобрело чисто формальный характер. По существу, происходит их сращивание. Однако, согласно Библии, Христос предупреждал против слияния власти мирской и власти духовной: «Воздайте кесарю – кесарево, а богу – божие».

Как справедливо отмечает М.Е. Добрусин, говоря о мировоззренческой функции, необходимо отметить, что она имеет основной целью возвышение авторитета религиозной идеологии в обществе, обращение в религиозную веру инакомыслящих. Взгляды свободомыслящих и атеистов при этом осуждаются. С помощью пропаганды церковь убеждает верующих и колеблющихся в вере в том, что религия – единственно верное и достойное уважения мировоззрение, школа жизни. Рассматриваемая функция реализуется на трех направлениях: религиозно-пропагандистском, информационном и учебно-воспитательном.

Религиозная пропаганда использует различные каналы: регулярные проповеди священников, основанные на изложении и истолковании Библии и других религиозных источников; выступления патриарха и местных

иерархов по случаю крупных религиозных праздников в церквях, что имеет общественный резонанс, сравнимый с резонансом светских праздников.

Еще более разветвленной сферой мировоззренческого влияния религии является ее информационная деятельность. У церкви есть свои издательства, средства массовой информации, творческие объединения, типографии и магазины. Богослужения и религиозные обряды, церковные проповеди, интервью с отечественными лидерами церкви и зарубежными проповедниками, события в жизни церкви, религиозные праздники и церемонии – все это постоянно отражается в СМИ.

Учебно-воспитательная деятельность религиозных организаций распространяется в первую очередь на учебные заведения. Часть школьников охвачена религиозным обучением в «светских» школах. Оно осуществляется также в воскресных школах, давно узаконенных, наряду с обучением в стенах церкви и в семьях верующих. Это создает напряженную духовную атмосферу в обычной школе, где разворачивается борьба противоположных мировоззрений. К сожалению, применительно к России, следует констатировать, что религиозное образование у нас поставлено достаточно непродуманно. Не смотря на тот факт, что оно должно осуществляться исключительно в рамках факультативов, по сути – происходит навязывание религиозного мировоззрения, начиная с очень раннего возраста, когда зачастую ребенок еще не способен к самостоятельному выбору. Кроме того, не учитывается тот бесспорный факт, что Россия – государство многонациональное и многоконфессиональное. Тем не менее, в образовательных учреждениях при проведении таких занятий наблюдается доминирование именно православного образования. Здесь наблюдается явный пробел в законодательстве об образовании. Необходимо обратить внимание российских законодателей на необходимость более жесткой и конкретной регламентации религиозного образования в общеобразовательных учреждениях. Вполне естественно, что в современных условиях глубокого духовного кризиса молодежь зачастую не только приобретает устойчивый «иммунитет» против официальной религиозной пропаганды, но, что более опасно, включается в многочисленные псевдорелигиозные, по сути, человеконенавистнические секты, нашедшие благоприятную почву в духовном и моральном оскудении общества, упадке культуры. Вследствие попустительства властей, а нередко при их поддержке или благожелательном нейтралитете, сектантство приобрело невиданный размах, стало зловещим символом нашей действительности. В этой части так же хотелось бы отметить необходимость ужесточения ответственности за вовлечение в подобные организации несовершеннолетних.

Полагаю, что только грамотная государственная политика, выражающаяся, прежде всего в законотворческой деятельности, способна, на мой взгляд, воплотить в Российской Федерации конституционно закрепленную идею секуляризации церкви и, тем самым, оградить подрастающее

поколение от «массированной атаки» на их души и сознание со стороны религиозных и псевдорелигиозных организаций.

**Список литературы:**

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. М., 1964. С. 603.
2. Вебер М. Хозяйство и общество. М., 1959. С.218.
3. Осипова Е. Социология Эмиля Дюркгейма. М., 1977. С. 217.

## **ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА РЕЛИГИОВЕДЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Куприянова Е. А.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра государственно-правовых дисциплин, e-mail elena\_ku\_pr@hotmail.com*)

Article is devoted to addressing issues related to the improvement of legal regulation of religion-examination at the stage of registration of religious organizations.

С крушением советской идеологии вопросы свободы совести и вероисповедания стали как никогда актуальными. Закон РСФСР «О свободе вероисповеданий», принятый в 1990 г., освободил религиозные организации от государственной опеки, обеспечил право граждан на свободное изъявление своих религиозных чувств, на распространение религиозных взглядов и убеждений. Пожалуй, впервые за все годы существования российского государства свобода вероисповедания стала объективной реальностью. Вместе с тем закон, появившийся в обстановке социально-экономической, политической и идеологической нестабильности, отсутствия готовности и Церкви, и общества, и государства реализовать право на безграничную свободу совести, породил некоторые сложности в религиозной ситуации, проблемы в государственно-церковных отношениях. На федеральном уровне сегодня никто не владеет объемной и достоверной информацией о религиозной ситуации в России. Отсутствуют механизмы и каналы её получения, не поступает информация и из первоисточника – религиозных организаций.

Часто возникает вопрос – для чего нужна и вообще нужна ли религиозоведческая экспертиза? Ведь если исходить из конституционного права каждого на свободу совести и вероисповедания, то имеет ли право государство вмешиваться в духовную жизнь своих граждан и каким то образом препятствовать отправлению ими религиозных культов, какими бы нетрадиционными или странными на первый взгляд они не казались? Однако, практика показывает, что без таковой экспертизы власть и правосудие не смогут справиться с очень многими проблемами. Органы власти, прокуратура, суд зачастую вообще не имеют представления, с кем и с чем они имеют дело. А ведь очень часто религиозные объединения являют собой массовые, экспансивные, хорошо организованные, мощные и разветвленные структуры со сложными и далеко идущими социальными программами. Раскрыть, а что еще более ценно, – предотвратить, общественно опасные деяния, связанные с созданием религиозного объединения, деятельность которого сопряжена с насилием над гражданами или иным причинением вреда их здоровью либо с побуждением граждан к отказу от исполнения гражданских обязанностей или к совершению иных противоправных деяний, а равно руководство таким объединением удается, в частности, благодаря умелому использованию заключения эксперта-

религиоведа. Если в ходе медицинской или психиатрической экспертиз требуют строгого соответствия определенным методическим стандартам, то при проведении религиоведческой экспертизы, как правило, специалист используется только как эрудит в соответствующей области. Полагаю, что для начала необходимо определить, что же такое религиоведческая экспертиза. Если исходить из того, что религиоведческая экспертиза – это такая систематизация данных о той или иной религии, которая позволяет ответить на социально значимые вопросы, то именно эти вопросы, а не, например, исторические истоки особенностей тех или иных ритуалов и пути их прихода в нашу страну, могут и должны интересовать правосудие. Эксперт-религиовед имеет дело с двумя источниками информации – с документами, которые имеются в наличии далеко не всегда, и с верующими. Из верующих наиболее ценными свидетелями являются лидеры общины, поскольку их суждения обладают соответствующим авторитетом для рядовых адептов, в отношении которых в большинстве случаев целесообразно применять репрезентативный опрос. Собираение данных о религии для ответов на социально значимые вопросы уже включает в себя момент систематизации, поскольку эксперт отбирает именно те материалы, которые позволят ему выполнить поставленную задачу. Проблемой первостепенной важности является, собственно, отграничение религиозных организаций от нерелигиозных. Зачастую трудно отличить религиозную идеологию от политической, религиозные обряды от гражданских, религиозную общину от психотерапевтической группы или коммерческой организации. Тем более, что в уставных документах (если они есть) можно обнаружить широчайший спектр видов деятельности. Если право основывается на том, что человек в случае неправомерного поведения предвидит те или иные негативные последствия, меры принуждения со стороны государства, то в практически любой религии человек верит, что то или иное его поведение повлечет то или иное воздаяние со стороны высших сил мироздания (Бог, боги, Небо, космический закон, вселенский разум и т.п.). Доктрина воздаяния далеко не всегда четко выражена в том или ином вероисповедании. Особенно это касается новых нетрадиционных религиозных движений. В этом случае задача религиоведа – восстановить данную доктрину, основываясь на анализе имеющихся документов (как вероучительных, так и обычных) и опросе адептов. Следующим важным шагом будет являться анализ полученных данных. При этом полученные данные распределяются по следующим основным группам: 1) вероучение и этика исследуемой религиозной группы; 2) религиозная практика, то есть система основных ритуалов и психофизическая техника; 3) социальная активность религиозного объединения. Выявив духовную сторону деятельности религиозной группы, эксперт должен приступить к ее практической стороне, то есть к тому, как те или иные нормы и программы реализуются в жизни религиозной группы. При анализе ритуалов и психофизических практик отдельных религиозных групп эксперт-религиовед зачастую нуждается в сотрудниче-

стве со специалистами из других областей – с медиками, психиатрами, психологами и искусствоведами. Предметом судебно – религиозно-экспертной экспертизы является, во-первых – определение религиозного характера объединения на основании учредительных документов, сведений об основах его вероучения и соответствующей ему практики (в особенности формы и методы его деятельности, отношение руководства и членов объединения к семье и браку, образованию, здоровью последователей данной религии и т.д.). Во-вторых, проверка и оценка достоверности сведений, содержащихся в имеющихся у религиозного объединения основах вероучения и иных документах. И, в-третьих – выяснение иных возникающих при расследовании вопросов, связанных с религиозной деятельностью объединения, требующих экспертной оценки. Нужно иметь в виду, что правовая оценка соответствия заявленных в уставных и иных документах религиозного объединения задач и целей реальным действиям по их достижению не входит в компетенцию экспертов. Этим должны заниматься специалисты правоохранительных органов и суда. Объектами исследования при проведении судебной религиозно-экспертной экспертизы служат являются уставные документы религиозной организации и протокол учредительного собрания, список учредителей религиозной организации, свидетельство установленного образца о государственной регистрации религиозной организации и выписка из государственного реестра юридических лиц о государственной регистрации религиозной организации, сведения об основах вероучения и соответствующей ему практики. Подлежат исследованию произведенная, приобретенная, импортированная и распространяемая религиозная литература, печатные, аудио- и видеоматериалы; предметы религиозного назначения. Кроме того объектами исследования могут быть протоколы следственных действий, содержащие сведения, необходимые эксперту для анализа и дачи заключения. Как показывает практика, в качестве экспертов чаще привлекаются специалисты, не имеющие отношения к правоохранительным органам. Следовательно, большинство таких экспертов не имеют опыта производства судебных экспертиз, что требует от должностного лица, назначившего экспертизу, не только ознакомить их с правами и обязанностями эксперта в уголовном судопроизводстве, но подробно разъяснить их.

В заключении хотелось бы отметить – вероисповедная специфика страны такова, что новые религии могут завоевывать свое пространство, лишь тесня традиционные. Участие иностранных миссионеров в религиозной жизни страны в соответствии с действующим законом не может рассматриваться как правовое нарушение. Тем не менее, очевидно, что их деятельность преследует определенные, причём далеко не всегда в интересах России, цели. Уверена, что «превентивная» религиозно-экспертная значительна снизила бы количество правонарушений со стороны религиозных организаций. С моей точки зрения, задача сейчас состоит в том, чтобы вернуть человеку гарантированное Конституцией РФ, федеральными

ми законами и другими нормативными актами Российской Федерации состояние защищенности его интересов в сфере духовных отношений, а также обеспечить неуязвимость и независимость религиозных интересов личности от возможных внешних и внутренних угроз и воздействий.

**Список литературы:**

1. Балагушкин Е.Г. Нетрадиционные религии в современной России. М., Инфра-М, 320 с., 1999.



## НОВАЦИЯ ГРАЖДАНСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Максимец Л. Г.** (*г. Мурманск, МГТУ, Кафедра гражданского и международного права*)

**Аннотация:** The legal consolidation of such a notion as fair party appears to be vitally important in the modern market conditions of civil legislation reforming

Основные начала (принципы) гражданского законодательства изложенные в ст.1 ГК РФ адекватны требованиям оборота, о чем свидетельствует их широкое применение в судебной практике, как при толковании гражданского законодательства, так и при оценке поведения субъектов гражданского права.

Вместе с тем в ГК РФ отсутствует указание на добросовестность как общий принцип гражданского права. Ссылки на добросовестность как объективное основание регулирования гражданских отношений и субъективный критерий оценки поведения субъектов гражданского права, встречающиеся в отдельных статьях ГК РФ, оказываются недостаточными для эффективного правового регулирования:

а) при рассмотрении вопроса о добросовестности участников гражданских правоотношений суды ссылаются на основные начала гражданского законодательства и ст. 1 ГК РФ, в которой, тем не менее, принцип добросовестности не упоминается;

б) при рассмотрении споров в международных судах принципы права приобретают особое значение, поскольку нередко только ссылка на них позволяет суду вынести справедливое решение; в документах международного частного права принцип добросовестности сформулирован как наиболее общий принцип. Отсутствие же закрепленного в нашем законе в качестве основного начала гражданского права принципа добросовестности затрудняет вынесение решений в спорах с участием российских лиц.

Необходимость придать принципу добросовестности более «весомое» значение в гражданском законодательстве подтверждается как минимум несколькими положениями.

а) Судебная практика признает, что эффективное развитие рынка невозможно без укрепления начал автономии воли и свободы договора участников оборота. Однако неограниченная свобода в достижении эгоистических интересов таит в себе способность дестабилизации оборота, т.к. привносит в него элементы, на которые не рассчитывает добропорядочное большинство. Предсказуемость поведения основана на удовлетворении ожиданий, а они базируются на представлении о добросовестном поведении. Таким образом правила о добросовестности являются естественным противовесом правилам, утверждающим свободу договора и автономию воли сторон.

б) Автономия воли сторон и свобода договора в условиях рыночной экономики предполагают и готовность отвечать за извлекаемые при реализации прав выгоды, но эта готовность в обществе не сформулирована. Для правоприменительной практики характерно обилие споров, разрешение которых связано с вопросом о недобросовестности участников оборота (см., например, информационное письмо ВАС от 25.12.08 г. № 127 «Обзор практики применения арбитражными судами ст. 10 ГК РФ»).

в) Нормативное закрепление названного принципа позволит не только установить важнейшие ориентиры поведения субъектов права, но и более широко применять меры Гражданско-правовой защиты в случае недобросовестных (а также неразумных, неосновательных) действий участников оборота.

Принцип добросовестности должен быть сформулирован в качестве общего начала гражданского права таким образом, чтобы его действие пронизывало все элементы правовой системы, чтобы он оказывал общее воздействие на развитие гражданского правоотношения. Соответствующее положение целесообразно включить в текст ст.1 ГК РФ.

Принцип добросовестности должен одинаково распространяться на всех лиц. Поэтому нормы ГК РФ должны исключать возможность защиты недобросовестной стороны в зависимости от наличия у нее качества, с которыми традиционно связывается повышенная защита (гражданин-потребитель и т.д.).

Принцип добросовестности должен распространяться на действия (поведение) участников оборота при:

а) установлении прав и обязанностей (ведение переговоров о заключении договоров и т.д.)

б) приобретении прав и обязанностей

в) осуществлении прав и исполнении обязанностей

г) защите прав

Принципу добросовестности должны подчиниться не только действия по осуществлению прав и исполнению обязанностей, но и оценка содержания прав и обязанностей сторон. Например, толкование условий договора должно основываться на презумпции добросовестности сторон.

Должна быть исключена возможность ограничить действие принципа добросовестности частным соглашением, например, условием о том, что, то или иное действие не рассматривается как недобросовестное. Это возможно либо путем введения общего запрета, либо оговорками в специальных нормах (о сделках, об обязательствах). В этом аспекте стоит проанализировать п.2 ст.10 ГК РФ. Где указание на то, что «суд может отказать в защите» не должно рассматриваться как допущение защиты права недобросовестного лица.

Должна быть максимально проведена в жизнь презумпция добросовестности поведения участников оборота. Она может быть установлена в

общей норме или в специальных (как в действующей редакции ст.10 ГК РФ).

Возможен следующий вариант дополнений текста ст.1 ГК РФ:

включить 3 абзац в п.2 ст.1. Предлагаемая формулировка: «Граждане (физические лица) и юридические лица при установлении и приобретении гражданских прав и обязанностей, осуществлении и защите гражданских прав и исполнении обязанностей должны действовать добросовестно. Добросовестность субъектов гражданского права предполагается.» Либо краткий вариант: «Граждане (физические лица) и юридические лица должны действовать добросовестно.»

Также возможно введение в закон следующих оговорок: «никто не может извлекать выгоду из недобросовестного поведения», «никакие положения настоящего Кодекса не могут быть истолкованы таким образом, что они предоставляют защиту недобросовестным действиям».

Целесообразно закрепить в ГК РФ правило, известное в международном праве как принцип *estoppel*: если сторона каким-либо образом, в т.ч. молчаливо, приняла некоторые условия в отношениях с другой стороной, она утрачивает право ссылаться на дефектность этих условий в обоснование своих притязаний (ссылка на эти условия как на недействительные является недобросовестной). Анализ практики показывает, что суды и сейчас не предоставляют защиту такой стороне со ссылкой на ст.10 ГК РФ, хотя с формальной точки зрения это не всегда верно.

Особого внимания заслуживает вопрос о санкции за нарушение принципа добросовестности. Вряд ли санкции могут быть перечислены в общей норме. Целесообразнее разместить их в специальных нормах. Отказ в защите права – оправдавшая себя мера. Ее необходимо дополнить правилом о возмещении вреда, причиненного в результате недобросовестности.

## **ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ДОЗНАНИЯ И ОРГАНОВ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО СЛЕДСТВИЯ**

**Муромцев В. Э.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра уголовного и административного права*)

Анализ следственной практики различных правоохранительных органов свидетельствует о том, что в основе успешного раскрытия, быстрого и качественного расследования преступлений лежит должным образом организованное взаимодействие следователей с органами дознания. Данные органы обладают комплексом полномочий, специально подготовленными силами и специфическими средствами, которые позволяют в короткие сроки, квалифицированно решить ряд задач, стоящих перед следствием.

Вместе с тем изучение научной литературы показывают, что в ряде случаев должностные лица органов дознания уклоняются от должного содействия следователям, пользуясь своей организационной (ведомственной) независимостью от органов предварительного следствия. С другой стороны, при личном общении с оперативными сотрудниками органов внутренних дел последние очень часто заявляли о ненадлежащем исполнении своих обязанностей следователями, низком уровне их подготовки.

Сказанное позволяет заключить, что разобщенность действий органов следствия и дознания, слабые и непродуктивные формы взаимодействия, недостаточная профессиональная подготовка, а в ряде случаев и притупление чувства ответственности за порученное дело у следователей и работников органов дознания являются причиной низкой раскрываемости преступлений.

Необходимо отметить, что в сфере взаимодействия следственных органов и органов дознания, действительно, существуют как практические, так и научные проблемы, решение которых позволит преодолеть препятствия на пути к повышению эффективности борьбы с преступностью.

Таким образом, вопросы взаимодействия следователей с органами дознания в условиях модернизации российской правоохранительной системы подлежат тщательному и всестороннему научному исследованию.

Проблема взаимодействия органов предварительного следствия и органов дознания разрабатывается в отечественной юриспруденции с середины XIX века.

При этом в юридической науке происходит обособление розыскных функций по отношению к функции по производству дознания. В послереволюционный период и до 1958 года в теории начинает четко отделяться оперативно-розыскная деятельность (так называемый «секретный розыск») от остальных видов деятельности органов дознания. В период с 1958 года в нашей стране принимаются законы, открыто упоминающие оперативно-розыскную деятельность в качестве одного из направлений деятельности органов дознания. В связи с этим советской юридической науке начинает

формироваться теория взаимодействия следователя с органами дознания. С 1993 года и до настоящего времени продолжают развиваться теоретические взгляды о сущности взаимодействия органов предварительного следствия и органов дознания. Авторами с различных точек зрения разрабатываются подходы к определению понятия, принципов, форм данного взаимодействия. Однако в работах современных авторов, как нам представляется, не уделяется должного внимания анализу специфики указанного взаимодействия в зависимости от использования следователем процессуальных, оперативно-розыскных либо иных административных полномочий органов дознания.

## КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЕ ДОКУМЕНТОВЕДЕНИЕ

**Окулов А. В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра уголовного и административного права*)

**Аннотация:** В статье рассматриваются вопросы экономических преступлений, совершаемых в отношении документов и с использованием документов. Затрагиваются традиционные и компьютерные технологии криминалистического исследования объектов, связанных с обнаружением, проверкой и использованием в уголовном производстве различного рода документов и содержащейся в них информации.

В современных условиях документы завоёвывают всё более масштабные позиции, играют неуклонную возрастающую роль в деле борьбы с негативными явлениями. В последнее время возрастает количество преступлений совершаемых в отношении документов и с использованием документов. Это положение чётко просматривается в сфере экономики и особенно при совершении преступлений, связанных с легализацией денежных средств добытых преступным путём, с незаконным кредитом, лжепредпринимательством, подделкой и сбытом фальшивых денег, незаконным предпринимательством налоговыми и таможенными платежами.

Достижения науки и техники, потребности социальной практики стимулируют появление новых видов документов, используемых в государственных, общественных и личных отношениях. Этим пользуются правонарушители, реализующие преступные намерения как в отношении документов различного рода, так и с помощью документов.

На протяжении длительного времени, используя научно – технические достижения, криминалистика вооружает правоохранительные органы адекватными средствами и методами выявления преступлений, связанных с документами, изобличает правонарушителей с помощью документов и содержащейся в них информацией. Быстро развивается научная, дидактическая и практическая криминалистика. Новая область научных знаний – криминалистическая фонология (фоноскопия) позволяет исследовать звуковые документы, которые являются носителями зафиксированной в них устной речи.

В мировой криминалистике на основе психологии и лингвистики формулируется область научных знаний – криминалистическая психолингвистика. Исследование письменной и устной речи в этой области позволяют выявить разнообразные признаки, характеризующие говорящего и пишущего. Сведения устанавливаются на основе анализа словарного запаса, синтаксиса, акцента, особенностей устной и письменной речи. С помощью аналитических психолингвистических методов устанавливаются данные, указывающие на происхождение, среду обитания, психологические и иные черты источников речевой активности. Полученные данные позволяют по-

строить поисковый портрет неизвестного автора письменного текста или звуковой информации, распознать и идентифицировать правонарушителя.

В современных условиях предметом исследования являются не отдельные документы, а документация предприятий, учреждений, коммерческих и некоммерческих организаций – информационные массивы, отражающие хозяйственную, финансовую, банковскую стороны профессиональной деятельности в различных сферах производства, предоставления услуг, социальной практики. Результаты исследований позволяют выявить и раскрыть хорошо организованные и тщательно замаскированные преступления.

С быстрым развитием средств компьютерной техники, с появлением современных высокоэффективных средств накопления, хранения, обработки, передачи и использования информации уголовный кодекс установил ответственность за преступления в сфере компьютерной информации. Расширились возможности борьбы как с новейшими, так и с традиционными видами преступлений, в частности, в связи с изучением нового вида документов – компьютерного, электронного документа как объекта и права криминалистики. Усовершенствование, дальнейшее развитие традиционных подходов, средств и методов, применяемых при технико – криминалистическом изучении и исследовании подделки, фальсификации письменных, электронных и иных документов, принесёт пользу традиционному судебному – бухгалтерскому и экономическому анализу деятельности предприятий, учреждений, коммерческих и некоммерческих организаций.

Практическая деятельность, связанная с обнаружением, исследованием, проверкой и использованием в уголовном судопроизводстве различного рода документов и содержащейся в них информацией обеспечивается достаточно прочной научной базой и новейшими методами исследования. Интеллектуальные, эмпирические, научно – технические предпосылки определили новое направление в криминалистике – криминалистическое документоведение.

Криминалистическое документоведение имеет теоретический, технико – криминалистический, организационно – технологический, тактический и методико – криминалистический аспекты. Эти положения распространяются на все направления криминалистического документоведения – следственного, оперативно – розыскного, судебного – экспертного, судебного.

Криминалистическое документоведение (криминалистическое учение о документе) возникло на базе объединения результатов достигнутых в рамках теоретической и прикладной деятельности, связанной с научным, криминалистическим и судебным исследованием, отдельных видов документов. В криминалистике в качестве документа выступают разнообразные материальные объекты, содержащие информацию об обстоятельствах совершённого или готовящего преступления. Эта информация имеет определённое смысловое содержание и может быть выражена печатными, письменными буквами, цифрами, символами, кодами. В зависимости от способа фиксации информации различают письменные и графические изо-

бражения – чертежи, рисунки, схемы; фото – кино – видеоматериалы – негативы, позитивы, киноленты, видеокассеты; объекты – носители закодированной информации – гибкие магнитные диски, магнитно – оптические диски, жёсткие магнитные диски, магнитные диски компьютеров, перфо-ленты, перфокарты и др.

В зависимости от уголовно – процессуальной значимости выделяют документы – вещественные доказательства и документы – письменные доказательства – дипломов, технических паспортов, накладных, чеков. Документы – вещественные доказательства содержат следы преступного воздействия – травления, подчистки, дописки, поддельных оттисков печатей и штампов. Это материальный подлог. В юридической практике различают и интеллектуальный подлог. При интеллектуальном подлоге изложенные в документе сведения не соответствуют действительности (документ выдан от имени несуществующей организации).

Научно – технический прогресс вооружает правоохранительные органы адекватными средствами и методами выявления преступлений связанных с документами, разоблачающих правонарушителей. Однако значительное количество преступлений остаётся невыявленными, а выявленные – нераскрытыми. В определённой степени подобное положение сложилось в силу несовершенства вузовской подготовки кадров для правоохранительных органов в области формирования у студентов знаний и надлежащих навыков по отысканию, процессуально – криминалистической обработке документов, имеющих признаки материального и интеллектуального подлога.

### **Список литературы:**

1. Агафонов В.В., Филиппов А.Г. Криминалистика. Вопросы и ответы. М., 2000 г.
2. Андреев С.В, Образцов В.А. Документ как объект криминалистики и следственной практики // Уголовное право 2000 г. № 2
3. Андреев С.В. Проблемы теории и практики криминалистического документоведения. Иркутск, 2001 г.
4. Криминалистика / Под ред. В.А. Образцова. М., 1995 г.
5. Криминалистика / Под ред. В.А. Образцова. М., 2005 г.
6. Андреев С.В., Образцов В.А. Основы криминалистического документоведения. Курс лекций. М., 2006 г.



## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ВОЕННОГО ВРЕМЕНИ**

**Попова Е. В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра государственно-правовых дисциплин*)

The article presents a historical and legal analysis of the development of emergency legislation during the World War II and its implementation in the USSR Western Arctic regions. The role of law enforcement in the state mechanism under war conditions is investigated.

Существенной частью правовой базы, определявшей правовой институт ленд-лиза, являлись нормативно-правовые акты Главного таможенного управления Народного Комиссариата внешней торговли. Правовое регулирование таможенного оформления и таможенного контроля товаров и транспортных средств в данный период осуществлялось на основе принятия ряда нормативных документов. Так, приказом НКВТ № 47 от 18 марта 1941 года был установлен порядок транзита иностранных товаров через территорию СССР; приказом ГТУ № 2/оп от 26 апреля 1941 года введено в действие Положение о внешнем карантине растений; приказом НКВТ № 61 от 31 марта 1941 г. определены правила выдачи разрешений на ввоз товаров в СССР. Первоначально выпуск ленд-лизских товаров производился таможенной службой под уплату государственной пошлины. В 1942 году Мурманской таможней было перечислено в бюджет таких платежей на сумму 303944, 42 рубля. Циркуляром Главного таможенного управления № 44 от 31 декабря 1942 года, во исполнение Постановления Правительства было прекращено взимание госпошлины таможенными органами СССР и товары по ленд-лизу стали пропускаться через границу без пошлины как благотворительные грузы.

Приказом Народного Комиссариата внешней торговли СССР № 49 от 9 апреля 1943 года был определен список получателей благотворительных грузов, поступающих из-за границы в адрес Исполкома Союза обществ Красного Креста и Красного Полумесяца СССР и Всесоюзного общества культурной связи с заграницей, а так же частей и соединений Красной армии и Военно-морского флота.

Благотворительные грузы поступающие в адрес всех других советских организаций, пропускались только с разрешения Наркомата внешней торговли.

Помимо вооружения, боеприпасов и воинского снаряжения в список беспошлинных грузов входили: медикаменты, медицинские инструменты, госпитальное оборудование, предметы санитарии и гигиены, протезы, продовольствие, одежда, белье, обувь, постельные принадлежности.

Приказом Главного таможенного управления № 1/оп от 13 апреля 1943 года «О беспошлинном пропуске благотворительных грузов» было предоставлено право начальникам таможен самостоятельно пропускать

данный вид товаров с проведением таможенного оформления и досмотра на общих основаниях. Обо всех грузах которые поступали в благотворительных целях, предлагалось немедленно докладывать по телеграфу в Главное таможенное управление, указывая отправителя и получателя, наименование груза, их количество и вес, и производить выпуск в свободное обращение только с разрешения Главного таможенного управления Народного Комиссариата внешней торговли СССР. Первичные документы (судовые манифесты, коносаменты, грузовые декларации, генеральные акты, акты – извещения) и досмотровые росписи (акты идентификационного таможенного досмотра) на пропущенные благотворительные грузы представлялись в установленные сроки в Статистический отдел ГТУ для контроля и учета.

По окончании таможенного досмотра сотрудник Мурманской таможни выдавал капитану люковую записку, в которой указывалось: число и перечень опломбированных или опечатанных помещений; число наложенных пломб и печатей; перечень отдельных предметов, взятых под пломбу. При выдаче люковой записки капитану иностранного судна в ней делалась запись, что снос на берег и внос на судно членами экипажа каких-либо предметов приравниваются к контрабанде и подлежат конфискации с наложением штрафа на виновного.

При обнаружении поврежденных или подмоченных грузов сотрудником таможни в присутствии капитана и аварийного комиссара (представителя страховой компании) составлялся акт таможенного досмотра, причем в отношении поврежденных грузов в акте должны были быть отмечены степень повреждения товаров и их пригодность к употреблению по прямому назначению или использованию в иных целях и в другой цене, чем их первоначальная стоимость.

При обнаружении недостачи или излишек груза мурманские таможенники фиксировали эти данные также актами таможенного досмотра.

Разрешение на отход судна из порта Мурманск за границу осуществлялось с разрешения таможни путем проставления от метки об окончании таможенных операций на судовой роли.

Временный отход от причала судна или выход из порта, вызванный стихийными или военными событиями (бурями, условиями морского прилива или отлива, бомбежками, пожарами и т. д.) допускался без разрешения таможни.

В случае особых обстоятельств Мурманской таможне разрешался предварительный осмотр судна перед отходом его за границу.

Судам под флагом СССР, отправлявшимся в заграничное плавание, разрешалось хранить в судовой кассе советские денежные знаки на сумму до одной тысячи рублей на случай аварии в зоне советских вод и иностранную валюту не свыше одного фунта стерлингов, которые капитаны судов обязаны были перед отходом зарегистрировать в таможне. Обнаруженная при возвращении из-за границы незарегистрированная советская или иностранная валюта подлежала конфискации как предметы контрабанды со всеми вытекающими из этого последствиями.

Приказом Наркомата и внешней торговли и Наркомата финансов № 109/482 от 31 июля 1943 года был установлен единый порядок учета и использования национализированного, конфискованного, вымороченного и бесхозяйственного имущества.

В корне изменился порядок таможенного оформления технического снабжения, судового снаряжения и провизии. Так, 22 мая 1943 г. во все морские таможенные учреждения был направлен циркуляр ГТУ № 11, устанавливающий пропуск советским судам заграничного плавания технического снабжения, бункера и продовольствия, получаемых в США. Для упорядочения пропуска данного вида товаров НКВТ была издана дополнительная инструкция № 40 103/01 от 18 октября 1943 года.

31 декабря 1942 г. Главным таможенным управлением утверждена Инструкция по ведению дел о контрабанде, в которой уточнялись многие материально- и процессуально-правовые таможенные вопросы. Так незаконным переводом и пересылкой через границу валютных и фондовых ценностей считались: выплата денежных сумм в пределах СССР в качестве эквивалента иностранной валюты, полученной за границей; покупка товаров в СССР с выплатой их стоимости за границей, минуя кредитные и банковские учреждения.

Усиливалась ответственность лиц за контрабандный провоз наркотических веществ. Уточнялось, что, поскольку “все виды контрабанды – простая, повторная и квалифицированная – предусмотрены уголовными кодексами союзных республик, то, независимо от порядка наложения взыскания (административного или судебного), всякую контрабанду наркотиков надо рассматривать как уголовное деяние”.

Впервые рассматривался вопрос о “мнимой контрабанде” – когда предметы не превышают установленную правилами норму ввоза, но скрываются от таможенного контроля и обнаруживаются только в процессе досмотра. В таких случаях данный вид контрабанды законами не преследовался, а товары подлежали выпуску.

Разъяснялся порядок оформления бесхозяйной контрабанды. Из ст. 180 Таможенного кодекса СССР следовало, что постановления ГТУ по делам о контрабанде являются окончательными и обжалованию не подлежат, но Инструкция 1942 г. допускала иное: “Лица, не согласные с окончательным постановлением Главного таможенного управления или его отделений, могут приносить свои жалобы в порядке надзора” прокурору СССР или прокурору союзной республики, по требованию которых может иметь место приостановление исполнения постановления.

В первые годы войны наименование объектов контрабанды составляли товары, имеющие потребительский характер: табак, спички, сода питьевая, черный перец, краски для тканей и др. Позднее, номенклатура товаров приобрела строго дефицитное направление, а именно: шелковые предметы ширпотреба, кремний для зажигалок, швейные иглы, драгоцен-

ности, изделия из золота, серебра, платины – на ввоз, валюта и валютные ценности – на вывоз.

Основными субъектами таможенных правонарушений являлись пассажиры и члены команд транспортных судов союзных конвоев. Следует отметить, что доля задержаний предметов контрабанды при ввозе составляла в среднем 85%, а при вывозе – 15% от общего объема.

При обнаружении товаров скрытых от таможенного досмотра, составлялся протокол по делу о контрабанде. Конфискация товаров и наложение штрафов осуществлялись постановлением начальника таможни. Лицо, привлеченное к административной ответственности, имело право обжаловать постановление таможни в Главном таможенном управлении в двухнедельный срок.

При неуплате наложенного таможенной штрафа за контрабанду взыскание его производилось через финансовые органы – в отношении государственных предприятий и через суд – в отношении прочих организаций и физических лиц.

Таким образом, в годы Великой Отечественной войны Мурманск наряду с Архангельском и Северодвинском стал Северным пунктом связи нашей страны с союзниками по антигитлеровской коалиции. За короткий срок деятельность Мурманской портовой таможни была перестроена применительно к условиям военного положения. Несмотря на то, что основная часть мурманских таможенников ушла в действующую армию и в народное ополчение, коллектив таможни обеспечил бесперебойную работу по обработке в порту ленд-лизинговых и репарационных грузов, способствовал быстрому продвижению внешнеторговых поставок внутрь страны, в соответствии с нормативно-правовыми актами, введенными в указанный период.

Необходимость нормативно-правового регулирования и реализации комплекса государственных мер, связанных с обеспечением достигнутых соглашений со странами антигитлеровской коалиции, обусловило формирование специфических черт режима военного положения, сложившихся в Заполярье.

Резюмируя изложенное, можно утверждать, что в Заполярье имел место режим военного положения, обладающий специфическими признаками локального характера, обусловленными геополитическим положением региона и новыми задачами, разрешение которых было необходимо в связи с чрезвычайными обстоятельствами военного времени.

Особенностями данного режима явилось сочетание форм и методов руководства, присущих мирному времени, с новыми организационно-правовыми формами, организацией деятельности государственных и правоохранительных структур, вызванных чрезвычайными условиями военного времени, при приоритетном руководстве военных властей.

## ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО СТАТУСА СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ

**Ремезовский М. В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Гражданского и международного права», e-mail: bbremez@mail.ru*)

**Аннотация:** The North maritime way – is the shortest maritime way between European part of Russia and Far East, history making the national only transport communication of Russian Federation in Arctica.

В настоящее время согласно Федеральному закону "О внутренних морских водах, территориальном море и прилежащей зоне Российской Федерации", плавание по северным морям, осуществляется в соответствии с Правилами плавания по трассам Северного морского пути, "утверждаемыми уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти" – Министерством транспорта России. Сами Правила, как нормативный правовой акт, до настоящего времени так и не утверждены. Формально в России действуют Правила плавания по трассам Северного морского пути, утвержденные Министерством морского флота СССР от 14 сентября 1990 г.

Северный морской путь – расположенная во внутренних морских водах, территориальном море (территориальных водах) или экономической зоне СССР, прилегающих к северному побережью СССР, его национальная транспортная коммуникация, включающая пригодные к ледовой проводке судов трассы, крайние пункты которых ограничены на западе Западными входами в новоземельские проливы и меридианом, проходящим на север от мыса Желания, и на востоке в Беринговом проливе параллелью 66 градусов северной широты и меридианом 168 градусов 58 минут 37 секунд западной долготы.

Согласно принципам, предмету и целям регулирования правила на недискриминационной для судов всех государств основе регулируют судоходство по Северному морскому пути в целях обеспечения безопасности мореплавания, предотвращения, сокращения и сохранения под контролем загрязнения морской среды с судов, поскольку существующие в Арктике особо суровые климатические условия и наличие льдов в течение большей части года создают препятствия либо повышенную опасность для судоходства, а загрязнение моря или северного побережья СССР может нанести тяжелый вред экологическому равновесию или необратимо нарушить его, а также причинить ущерб интересам и благосостоянию народов Крайнего Севера.

Учитывая нынешнюю ситуацию в экономике России, эти правила морально устарели, так как принимались они в то время когда весь морской флот страны был государственным и естественно не учитывали рыночных отношений.

Заставить частных судовладельцев, тем более, иностранцев, соблюдать законы вот уже 20 лет не существующего государства не реально, да и ненужно. Впрочем, даже за нарушение этих правил Российское законодательство не предусматривает какой либо серьезной ответственности.

Выход видится только один. Государственная Дума должна ускорить принятие закона "О Северном морском пути", а Министерство транспорта в самое ближайшее время утвердить Правила плавания по трассам Северного морского пути, где бы был отражен порядок международного судоходства на трассах СМП в правовом поле государства.

В настоящее время в различных СМИ этот вопрос слишком сильно политизируется. Некоторые авторы пишут о провале российских интересов в Арктике, приводят примеры о нарушениях государственной границы иностранными парусными яхтами и их шпионской деятельности, о круглосуточном патрулировании американских и английских подводных лодок в Баренцевом море, о воздушных разведках над акваторией северных морей самолётов-разведчиков, целями которой является в максимально сжатые сроки создать условия для последующего изменения статуса Северного морского пути, и, в конечном счете, вывести транспортную магистраль из-под контроля России. Другие уже предвидят, что в недалёком будущем иностранные суда ледового класса будут бесконтрольно проходить по трассам Северного морского пути. Все эти факты, конечно, имеют место, но не нужно всё сваливать в одну кучу.

Большинство таких статей пишут дилетанты абсолютно не разбирающиеся в этом вопросе. Дело в том, что пройти по Северному морскому пути не пересекая 12-ти мильную зону практически невозможно из-за суровых климатических условий и соображений безопасности. Это не под силу даже отечественному атомному ледоколу. В других же государствах такого атомного флота как в России вообще нет и вряд ли в ближайшем будущем появится. Согласно прогноза ведущих российских специалистов в период 2011-2017г.г. ожидается цикл похолодания в Северном полушарии и увеличения ледовитости арктических морей. Поэтому волей, неволей любому судну придётся пересекать государственную границу России и неоднократно, а это можно делать только с санкции прибрежного государства. В противном случае судно нарушитель государственной границы может быть задержано согласно всем международным нормам, и это будет происходить в арктических льдах, из которых далеко не убежишь. Поэтому не существует никакой проблемы задерживать нарушителей государственной границы, просто нужно правоохранительным органам исполнять федеральные законы, которые регулируют эти отношения. Для этого существует Армия, Военно-морской флот, Пограничное управление Федеральной службы безопасности.

Что же касается закона «О Северном морском пути» то нужно понимать, что Северный морской путь – это миллиарды долларов чистой экономики, извлекаемой на транспортировке грузов между Европой и Азией.

Путь из Роттердама до Токио и обратно более чем в 2 раза короче, чем по альтернативному Северному морскому пути Суэцкому каналу. Прежде всего, закон должен учитывать экономические интересы государства.

Необходимо на законодательном уровне подтвердить статус Северного морского пути как исторически сложившейся национальной российской транспортной коммуникации в Арктике и установить его границы. Документом должны определяться основные требования к доступу судов на трассы Северного морского пути, особенности плавания судов по трассам пути для предотвращения, сохранения под контролем загрязнения морской среды с судов в покрытых льдами районах в связи с повышенной опасностью для судоходства и угрозой экологическому равновесию от загрязнения морской среды.

Учитывая хрупкую природу Севера, в законе должен быть, отражен запрет сброса загрязняющих веществ судами при следовании по трассам Северного морского пути либо захоронения отходов и материалов. Администрация северного морского пути должна получить право своим инспекторам производить контрольные осмотры, а при наличии достаточных оснований выводить суда с трасс Северного морского пути, направлять в правоохранительные органы России документы для решения вопроса о преследовании "загрязнителей", в соответствии с Конвенцией ООН по морскому праву 1982 г.

В соответствии с мировым опытом, в законе необходимо закрепить платность предоставления услуг на трассах Северного морского пути, исходя из затрат на содержание и эксплуатацию ледокольного флота, стоимости необходимой навигационной, гидрометеорологической и ледовой информации, прогнозов и рекомендаций для бесплатного плавания, передаваемых капитанам судов, возможных затрат на ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций и т.п.

В настоящее время многие частные судоходные компании самостоятельно перевозят коммерческие грузы на судах ледового класса. Основными пользователями Северного морского пути в России сегодня являются «Норильский никель», «Газпром», «Лукойл», «Роснефть», «Росшельф», Красноярский край, Саха—Якутия, Чукотка.

В правилах плавания по трассам Северного морского пути необходимо установить обязательную ледокольную проводку, по принципу лоцманских проводок, как это принято во многих крупных портах мира и сложных с точки зрения судоходства проливах, каналах. Таким образом, государство получит экономическую выгоду в виде доходов от ледокольной проводки судов и атомный ледокольный флот не будет убыточным, каким он на сегодняшний день является.

## ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К МОРАЛИ В ЮРИДИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ И. КАНТА

**Туманов А. А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра уголовного и административного права, e-mail: [tumanov.75@mail.ru](mailto:tumanov.75@mail.ru))

**Аннотация** In the article is brought up the image about theory and practice in the context of morality in I. Kant juridical conception. A mismatch between moral and legal freedom.

Рассматривая в своей юридической концепции вопросы, касающиеся представления о теории и практике применительно к морали, в начале статьи «О поговорке "Может быть, это верно в теории, но не годится для практики"», И. Кант отмечал, что расхождения между теорией и практикой могут иметь место в самых разных областях человеческой деятельности. Причина таких расхождений состоит либо в неразвитости у индивидов способности суждения, призванной подводить частные случаи по общие правила и нормы и тем самым применять эти правила и нормы к явлениям, либо же – в недостатках содержания самой теории. Но непосредственной темой И. Канта в той статье стала связь теории с практикой не у врачей, агрономов, механиков и других "специалистов", а только лишь действия человеческой воли (практика) в отношении к принципам морали и права (теории). В этом полемическом по жанру сочинении И. Кант категорически отверг вынесенную в название статьи поговорку как ложную и вредную, стремясь показать, что все противоречия между теорией и практикой в морали и в праве являются мнимыми и легко устраняются в контексте его собственной философии.

В первом параграфе статьи И. Кант полемизировал с традиционным этическим, эвдемонизмом противопоставив ему собственное (уже известное) понимание морального долга и высшего блага. Его вывод: "... все, что в [сфере] морали верно в теории, имеет значение и для практики" (1) – однозначен, хотя непосредственных его доказательств, помимо воспроизведения ранее сформулированных положений своей моральной философии, он в этой статье не предложил.

Во втором и третьем параграфах статьи обсуждались отношения теории и практики в праве. Это была, по сути, первая публикация И. Канта, специально посвященная философии права, в которой им сформулирован ряд положений, впоследствии развитых и конкретизированных в "Метафизических началах философии права", причем здесь – что составляет их достоинство – в лаконичной форме резюме. Эти положения заслуживают специального обсуждения, но предварительно стоит завершить рассмотрение темы теории и практики применительно к морали, праву и политике.

В трактате "К вечному миру" И. Кант еще раз воспроизвел не только главную мысль статьи "О поговорке..." (о недопустимости разрыва между



теорией и практикой в морали и праве), но также и некоторые содержащиеся там более частные характеристики отношения теории и практики в правовой сфере. Однако, при уяснении содержания и статуса понятия права между этими текстами обнаруживаются и различия, в том числе существенные. Наиболее явное из них выразилось в том, что в трактате "К вечному миру", как уже фиксировалось, отношение морали к праву и права к политике последовательно представлено как парные отношения теории и практики; мораль как теория относится к праву как практике, как и право, является теорией для политики (как практики). В статье же "О поговорке..." вопрос об отношении теории и практики обсуждался отдельно применительно к морали и так же отдельно – к праву; и при этом утверждалось, что в каждой из этих областей есть своя "теория" и соответствующая ей собственная "практика". В трактате "К вечному миру" И. Кант, напротив, настолько сближал право с моралью, что оно предстало у него не только как "приложение" морали, но само по своему внутреннему содержанию – как "вид" или "раздел" морали.

Однако в той мере, как право, в этом трактате, оказалось "моральным", сама мораль наполнилась правовым содержанием. Есть формулировки, где мораль прямо названа "учением о праве" (2). В другом месте И. Кант обсуждал возможности согласия политики с моралью с учетом разных значений понятия "мораль": "в первом смысле" как этики и "во втором значении (как учения о праве)" (2). Тем самым внутри морали обнаруживаются как бы два различных содержания: этическое (относящееся к добродетели) и юридическое (по поводу права). Уместно обратить внимание, что ранее в моральной философии, где И. Кант, как никто до него, максимально подчеркивал внутреннюю "чистоту" морали и ее абсолютную независимость от каких бы то ни было внешних обстоятельств, подобное употребление им понятия "мораль" вряд ли было бы возможным. Но зато оно вполне согласуется с тем, что он напишет позже в "Метафизических началах учения о праве", в такой ситуации тем более необходимо проводить различие между терминологией и содержанием мысли.

Итак, получилось, что в статье «О поговорке "Может быть, это верно в теории, но не годится для практики"» утверждалось, будто в праве есть собственная специфическая, отличная от морали, теория и соответствующая ей практика, а в трактате "К вечному миру" – что право есть всего лишь "моральная практика" или "прикладная мораль". Возникает закономерный вопрос, свидетельствуют ли эти расхождения в трактовке теории и практики применительно к морали и праву о внутренних противоречиях учения И. Канта? Есть все же основания предполагать, что явных противоречий там нет и что расхождения эти во многом стали следствием специфических задач трактата "К вечному миру", но отчасти также и некоторых, не столь уж редких в ходе творческой эволюции И. Канта, терминологических "сдвигов". Ведь и в трактате "К вечному миру" также не отрицалась самостоятельность содержания проистекающих из практического разума "чистых принципов права" и правовых идей, – напротив, и об этом там также шла речь.

Тем не менее, в трактате "К вечному миру" самостоятельность права в отношении к морали и внутреннее содержательное своеобразие права не стали главными темами И. Канта. В цепи "мораль – право – политика" именно морали он придал решающую роль, а право представлено здесь не столько само по себе в его внутренних характеристиках, сколько в роли "промежуточной" инстанции, опосредующей необходимую, в форме предписания, зависимость политики от морали. Лейтмотивом трактата "К вечному миру", помимо обоснования правомерности и возможности осуществления самой идеи "вечного мира", стало именно требование безусловного и полного подчинения политики праву и морали.

"Я могу конечно, – писал И. Кант, – представить себе морального политика, т. е. такого, который устанавливает принципы политики, совмещающиеся с моралью, но не могу представить себе политического моралиста, который приспособляет мораль к интересам государственного мужа" (2). Большая часть усилий И. Канта была потрачена там именно на критику и разоблачение политических моралистов за их отказ от обоснования политики на принципах морали и права и, как результата этого, – безнравственной политики. Это было последовательное разоблачение И. Кантом "политического маккиавеллизма". При этом главное внимание он обратил на случаи несоответствий и антиномий между политикой и моралью, с тем, чтобы предложить способы их преодоления на базе "моральной политики", исходя из того, что "истинная политика... не может сделать шага, заранее не отдав должного морали" (2).

Тем не менее, даже если противоречий политики праву и морали и не должно быть, то теоретическая проблема их единства и различий остается, и ее следует четко зафиксировать и решать. Одно дело – если право в связке "мораль – право – политика" понято как необходимое опосредующее звено приложения теории к практике, как это преимущественно и представлено в трактате "К вечному миру". В таком случае право как "практика в отношении морали" вовсе не нуждалось бы в собственных априорных принципах чистого практического разума, в категорическом императиве права, – для этого ему было бы достаточно конкретизировать принципы морали применительно к опыту. Теория, которая в таком случае при его посредстве прилагалась бы, к опыту, это и есть мораль как "теоретическое правоповедение". Однако, как утверждал И. Кант в других сочинениях, такие собственные априорные принципы у права, тем не менее, есть. Правовые законы, как обнаружилось, – это не только конкретизация требований морального этического закона, – у них есть собственный предмет регулирования и иное собственное содержание. Выяснилось также, что правовая свобода также не совпадает с моральной свободой и не подчинена ее критериям, поскольку поступки могут соответствовать праву и в то же время быть по их мотивам и целям "вне моральными" (как это зачастую и бывает).

**Список литературы:**

1. Кант, И. Сочинения : В 6 т. Т. 4 (2) / И. Кант. – М. : Мысль, – 1965.
2. Кант, И. Сочинения : В 6 т. Т. 6 / И. Кант. – М. : Мысль, – 1966

## ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ПРАВУ В ЮРИДИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ И. КАНТА

**Туманов А. А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра уголовного и административного права, e-mail: [tumanov.75@mail.ru](mailto:tumanov.75@mail.ru))

**Аннотация** In the article is brought up the image about theory and practice in the context of right in I. Kant juridical conception. An essence of ligament "morality-right-politics" is shown.

Рассматривая в своей юридической концепции вопросы, касающиеся представления о теории и практике применительно к праву, И. Кант рассуждал так: "Если нет ни свободы, ни основанного на ней морального закона и все, что происходит или может происходить, есть исключительно механизм природы, то политика, как искусство использования этого механизма для управления людьми, воплощает в себе всю практическую мудрость, а понятие права есть бессодержательная мысль" (1). Иными словами: если бы люди были только природными существами, то ни мораль, ни даже право не имели бы смысла и были бы излишни. Осталась бы только политика как искусство управления посредством "механизмов природы". И наоборот, если бы люди были только моральными существами (лишенными телесно-чувственной стороны) и стали бы "духами", то не было бы никакой политики и никакой нужды в праве, да и сам моральный "закон свободы" утратил бы для них форму принудительного долга.

Эти формулировки И. Канта о связке "мораль – право – политика", где мораль названа теорией права, а право (будучи практикой, в отношении морали) в свою очередь объявлено теорией политики, принадлежат к числу тех его положений, которые наиболее часто цитируются в исследовательской и комментаторской литературе на темы права и политики. Однако при ближайшем рассмотрении обнаруживается, что содержание их не так ясно и однозначно, как могло бы представиться на первый взгляд, тем более что несколькими строками выше И. Кант со всей определенностью констатировал: "Мораль уже сама по себе есть практика в объективном смысле как совокупность, безусловно повелевающих законов, в соответствии с которыми мы должны вести себя..." (1). Это признание морали практикой "в объективном смысле" (т. е. как необходимой и общезначимой) в контексте кантовской философии отнюдь не ново, но здесь оно соседствует уже совсем с другими вариантами интерпретации понятий "теория" и "практика".

При характеристиках морали, права и политики в терминах "теория" и "практика" в трактате "К вечному миру", эти понятия использовались И. Кантом в иных значениях, чем в большинстве других его работ. Эти новые их значения, модифицированные в сравнении с прежними, раскрыты

И. Кантом в статье «О поговорке "Может быть, это верно в теории, но не годится для практики"», написанной за два года до трактата "К вечному миру" и непосредственно ознаменовавшей вступление И. Канта в "поздний период" творческой деятельности, когда социально-правовая проблематика выдвинулась в центр его интересов, а философия права, вопреки прежней позиции в "Критике практического разума", стала частью критической философии практического разума.

В большинстве своих работ И. Кант противопоставлял теоретическое (познавательное) отношение практическому, понятому в самом широком значении как целеполагающее. По тому же основанию он изначально различал спекулятивный (познающий) и практический разум. Последующая конкретизация понятия "практическое" (что также было прослежено в ней) осуществлялась им на пути отделения "чисто практического" (или "разумно-практического") от иных видов целеполагающих отношений и действий людей: "патологических" (т. е. "проистекающих из низшей способности желания"), "технических" и "прагматических".

В статье же «О поговорке "Может быть, это верно в теории, но не годится для практики"» И. Кант обсуждал различал теорию и практику уже внутри "сферы практического" – непосредственно в морали и в праве. В связи с этим в первых же фразах статьи он предложил уточненные дефиниции теории и практики. В общем виде они соответствуют схеме трансцендентальных способностей, представленной в «Первом введении к "Критике способности суждения"», где И. Кант обратил внимание на то, что в каждой из таких способностей есть своя "познавательная", или "теоретическая" часть. В способности желания такой "познавательной" частью является практический разум. Разум, как спекулятивный, так и практический, занят выработкой и формулировкой всеобщих "принципов", отвлекаясь при этом от условий их применения, и в этом смысле мы вправе его называть "теорией", даже если сам этот разум "практический". Теперь у И. Канта понятием "практика" в новом значении охватывается лишь применение этих принципов. Он специально оговаривал, что "практикой называется не всякое действие, а лишь такое осуществление цели, какое мыслится как следование определенным, представленным в общем виде принципам деятельности" (2). Важно особо подчеркнуть, что в данном контексте "практика", по И. Канту, – это не все то, что делается людьми в мире явлений (в опыте), но лишь поступки и действия, воплощающие "теоретические" императивы и предписания "долженствования" и им соответствующие.

Сказанное не означает, будто И. Кант здесь и впоследствии отказался как от общего принятого им ранее различения понятий "теоретическое" и "практическое", так, иногда, и от их повседневного употребления. В трактате "К вечному миру" читаем: "Но здесь общей воле, имеющей свою основу в разуме, но на практике бессильной...". Здесь теории, т. е. установленной практической разумом идее того, что должно быть, противопоставлено в качестве

"практики" нечто эмпирически существующее в опыте, то, что существует фактически и может быть никак не связано с теорией.

В результате представления И. Канта о теории и практике применительно к праву оказались сложными, многомерными и неоднозначными. Существует теория как совокупность идей и принципов, непосредственно установленных практическим разумом. Есть практика, понятая как действия и поступки, осуществляющие эти же принципы в эмпирической реальности. Важно особо подчеркнуть – это будет существенным и для всех последующих рассуждений, – что обе (и теория, и практика) в этих значениях предстали у И. Канта как нормативные знания, предписывающие субъектам, что и как им следует делать; в одном случае в форме принципов и законов разума, а в другом – как применяющие эти принципы и законы своеобразные "технологии", воплощенные в праве и законодательстве данного государства. Кроме того, существуют также многообразные эмпирические процессы, отношения и поступки – как соответствующие нормам права, так и противоправные, включая деятельность судов и практику наказаний.

Последнее обстоятельство тем более важно иметь в виду, что при обсуждении кантовского учения о праве необходимо будет постоянно фиксировать различия между, во-первых, философским содержанием права, выведенным из принципов практического разума; во-вторых, эмпирически существовавшими в истории и существующими ныне в разных государствах нормативными системами правопорядка; а также (в-третьих) и реальными отношениями и поступками людей.

Согласно И. Канту, содержание философского права целиком выводимо из априорных принципов и не предполагает обращения к опыту. В этом смысле и мораль, и право, согласно И. Канту, в равной мере дают законы того, что и как должно быть, хотя бы оно, как должное, никогда и нигде не реализовалось. И напротив, все эмпирически происходящее в обществе и в истории вовсе не может стать предметом философии.

Поэтому, предметом и содержанием кантовской философии права стало лишь "трансцендентальное понятие права", т. е. принципы и понятия права, априорно установленные чистым практическим разумом, иными словами: лишь то право, каким оно должно быть, а не то, каково оно эмпирически в тех или иных государствах и в разных исторических обстоятельствах. И уж тем более, поскольку всякое публичное право и законодательство также есть только совокупность норм, предписаний и запретов, – не то, в какой мере власти и граждане фактически соблюдают или нарушают эти нормы и законы.

### **Список литературы:**

1. Кант, И. Сочинения : В 6 т. Т. 6 / И. Кант. – М. : Мысль, – 1966.
2. Кант, И. Сочинения : В 6 т. Т. 4 (2) / И. Кант. – М. : Мысль, – 1965.

## ПОБУЖДАЮЩИЕ МОТИВЫ В ЮРИДИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ И. КАНТА

**Туманов А. А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра уголовного и административного права, e-mail: [tumanov.75@mail.ru](mailto:tumanov.75@mail.ru))

**Аннотация** In the article are brought up the questions about motivations in I. Kant juridical conception. The interaction between moral and legal laws is shown.

Рассматривая в своей юридической концепции вопросы, касающиеся представления о побуждающих мотивах, необходимо отметить, что хотя И. Кант, применительно к праву, не обсуждал специально вопрос об отношении правового законодательства чистого практического разума к другим разумным существам, есть основания полагать, что, согласно принципам критической философии мыслителя, право в отличие от морально-этического категорического императива не может иметь отношения к другим разумным существам, если они не обладают аналогичной человеческой телесно-чувственной природой и не существуют, подобно человеку, как явления в чувственно-воспринимаемом мире. Применительно к таким разумным существам "лишено смысла обсуждать возможность существования в их чувственном опыте", которого у них нет, чего-то "внешнего" и, соответственно, – законов, относящихся к этому внешнему. В то же время, формулировки, в которых И. Кант подчеркивал, что правовое законодательство, будучи "внешним", регулирует лишь поступки безотносительно к каким бы то ни было целям и мотивам этих поступков, не должны вводить в заблуждение. Их не следует понимать так, будто бы И. Кант допускал существование действий вовсе бесцельных и немотивированных, т. е. совершаемых вовсе без каких бы то ни было целей и мотивов.

В своем творчестве И. Кантом были выявлены различия между морально-этическими и правовыми законами по способу их существования и по характеру их воздействия на субъекты. В данном исследовании проводится их выявление в отношении мотивов, побуждающих людей к исполнению этих законов. "Итак, – заключал И. Кант, – всякое законодательство... может различаться по мотивам" (1). И продолжал: "То законодательство, которое делает поступок долгом, а этот долг также мотивом, есть этическое законодательство; то законодательство, которое не включает это (условие) в закон и, стало быть, допускает и иной мотив, а не самое идею долга, есть юридическое законодательство" (1). Тезис этот прозрачен и означает, что единственный мотив, допустимый в морали, или моральный мотив в собственном смысле слова – это поступки, совершенные из чувства уважения к моральному долгу, "делающего долг мотивом". Напротив, мотивы поступков, соотносящихся с правовыми законами, могут быть какими угодно, в том числе и совершенно безнравственными. Фактами, интересующими право и регулируемые им, являются не мотивы и цели, а только их осуществление вовне, – лишь оно юридически под-

судно. Но (повторим) это не значит, что мотивов и целей действий (каких-то) может вовсе не быть, – просто для права они "не интересны".

Как замечал И. Кант, в юридическом законодательстве "такой мотив, отличный от идеи долга, совершенно очевидно, заимствуется от патологических определяющих оснований произвола" (1). Однако это замечание не следует понимать так, будто все мотивы сообразных с правом действий, обязательно вызваны "патологическими", в терминологии И. Канта, побуждениями, т. е. желаниями, проистекающими из телесно-чувственной эгоистической природы человека.

Во-первых, потому, что юрисдикции права подлежат все и всякие совершаемые людьми поступки вне зависимости от их мотивации, в том числе, очевидно, также и те, которые продиктованы чувством морального долга в соответствии с моральным законом из уважения к нему.

Во-вторых, наряду с мотивами, определяющими содержание целей (т. е. "материю желаний") существуют также мотивы, ограничивающие осуществление субъектом этих целей лишь такими способами и средствами, которые сообразны с юридическими законами. Такие мотивы можно было бы назвать «мотивами законопослушности». Элементарный пример: у человека возникло желание прокатиться по морю на катере. Для реализации этой цели он не захватывает самовольно один из стоящих на причале катеров, а, используя дозволенные законом средства, покупает или арендует его. В данном случае соответствующими праву являются не мотивы, определившие влечение к морской прогулке или "материю желания" (такие, как стремление отдохнуть, флирт с женщиной, ловля рыбы, занятие контрабандой, бегство от преследования, осмотр окрестностей и пр.), а мотивы, побудившие субъекта использовать допустимые законом способы и средства реализации этого желания. Эти мотивы, побуждающие к законопослушности, также могут быть разными: как относительно возвышенными (уважение к собственности, привычка законопослушания, соблюдение приличий), так и низменными (боязнь физических последствий неудавшегося похищения, страх перед юридическим наказанием), но и они для права несущественны. Важно, чтобы определенное этими мотивами действие соответствовало категорическому закону права: предписывающему пользоваться своей свободой, не ущемляя таких же прав других.

Философская мысль (этическая и правовая) на протяжении многих веков констатировала наличие такой области общественной жизни, в которой морально-этические и юридические законы действуют совместно, частично дополняя, а отчасти, в той мере, в какой нормы морали и права по содержанию совпадают, и "дублируя" друг друга. В числе последних и такие фундаментальные требования, как "не убей!", "не укради!" и пр. Варианты теорий естественного права, преобладавшие до И. Канта в философии немецкой "лейбнице-вольфовской школы", стремились поставить принципы права в прямую зависимость от морали, рассматривая правовые нормы в качестве непосредственных следствий и приложений нравственности. При этом некоторые нормы морали и права представлялись по содержанию полностью тождественными. Кроме того, правовое регулирование считали



возможным распространять также на поступки, которые моральный закон непосредственно не предписывает (не требует), но в то же время и не запрещает, иными словами, – на область "нравственно дозволенного". Наконец, признавалось также существование поступков, хотя морально и осуждаемых, но не воспрещаемых правом и не влекущих юридических последствий. Эти широко распространенные во времена И. Канта идеи философии права отчасти были восприняты и им. В частности, он писал: "согласно категорическим императивам, те или иные поступки дозволены или не дозволены, т. е. морально возможны или невозможны, а некоторые поступки или противоположные им поступки морально необходимы, т. е. обязательны" (1). Дозволенные поступки И. Кант также называл "морально безразличными".

Образцовым примером морально недопустимой и в то же время юридически не наказуемой ситуации, с точки зрения самого И. Канта, была ложь в тех многочисленных случаях, когда она не только не влекла за собой противоправных последствий, но общественным мнением считалась допустимой и даже желательной: такова ложь из милосердия, врачебная, педагогическая и пр. Показателен также и обсуждавшийся И. Кантом пример с требованием выполнения обещаний, которое одновременно является морально-этическим и правовым. В результате обсуждения он пришел к выводу, что "не в этике, а в праве (*ius*) содержится законодательство о том, что принятое обещание должно быть выполнено" (1). В той мере, в какой к исполнению этого требования можно принудить, – "это не долг добродетели, а долг правовой... Однако сдержать свое обещание и тогда, когда нечего опасаться принуждения, – это добродетельный поступок" (1). Попутно, опережая последующее изложение, уместно обратить внимание, что критерием различения правового и этического долга для И. Канта здесь стала возможность или невозможность принудить человека к его исполнению. И. Канту же этот пример с исполнением обещаний дал основание для общего вывода: "учение о праве и учении о добродетели отличаются друг от друга не столько своими разными обязанностями, сколько характером законодательства, связывающего с законом различные мотивы" (1). И далее там же: "Этика, конечно, имеет и свои особые обязанности (например, обязанности по отношению к самому себе), но все же у нее имеются и обязанности, общие с правом; у нее нет только общего с ним способа обязывания" (1). Таким образом, в результате всех этих рассуждений обнаружилось, что главное различие морального и правового законодательства составляет не столько разное содержание предписываемых ими обязанностей (они могут быть и одинаковыми), сколько присущие им различия в "связи законов и мотивов или – пользуясь словами И. Канта – в своеобразии присущего каждому из них "способа обязывания".

### **Список литературы:**

1. Кант, И. Критика практического разума / И. Кант. – СПб. : Искусство, 1995. – 386 с.

## ПРАВОВАЯ СВОБОДА ЛИЧНОСТИ В ЮРИДИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ И. КАНТА

**Туманов А. А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра уголовного и административного права, e-mail: [tumanov.75@mail.ru](mailto:tumanov.75@mail.ru))

**Аннотация** In the article are brought up the questions about legal freedom in I. Kant juridical conception. The principles of freedom, equality and independence in right are shown.

Рассматривая в юридической концепции И. Канта вопросы, касающиеся представления о правовой свободе личности, необходимо отметить следующее. Сравнивая высказывания мыслителя по поводу права каждого человека свободно самому определять, в чем его счастье, с демократической программой Ж.-Ж. Руссо, уместно напомнить, что последний, будучи убежден, что народ не знает, в чем состоит его счастье, напротив, важнейшей задачей законодателя считал необходимость "научить народ" знать это. С другой стороны, поскольку речь зашла о свободе в поисках личного счастья, стоит специально обратить внимание на то, что во всех своих трудах по моральной философии – в том числе и в статье «О поговорке "Может быть, это верно в теории, но не годится для практики"» – И. Кант полемизировал с "этикой счастья" (с эвдемонизмом), отождествлявшей моральное добро со счастьем. Эвдемонизм в глазах И. Канта был главным воплощением неприемлемой для него "материальной этики", а само стремление к счастью, он считал вне моральным. При этом И. Кант отнюдь не требовал, чтобы человек отказался от стремления к счастью, поскольку оно необходимо присуще всякому живому существу, и, более того, он сам объявил целью творения "высшее благо", понятое им как соединение добродетели ("моральности") и счастья. Пафос же И. Канта состоял лишь в требовании, чтобы, человек, подчиняясь моральному закону (категорическому императиву), ни в коем случае не делал счастье целью и мотивом своих поступков.

В такой ситуации тем более показательным, что в общем определении гарантируемой правом, т. е. правовой, свободы И. Кант включил свободу реализации именно "вне морального" по его содержанию стремления человека к счастью. Это не следует понимать, о чем свидетельствуют многие другие его формулировки, так, будто право не гарантирует свободу осуществления людьми также и чисто моральных целей. Но в контексте обсуждения цепочки "мораль – право – политика" это стало тем более важно, поскольку означало, что мораль следует считать "практическим правоведением" отнюдь не в том прямом буквальном смысле, будто бы право существует для практического осуществления только (или даже преимущественно) принципов морали и моральной свободы. Когда право исследовалось И. Кантом как "последняя цель природы", оно действительно выступало в этой роли необходимого формального внешнего условия

осуществления, какой угодно, в том числе моральной свободы и морально-го совершенствования человеческого рода. Но в праве в качестве самостоятельного понятия чистого разума, по мысли И. Канта, необходимо должны наличествовать также и другие, его собственные, принципы, иные цели и другая свобода, чем морально-этические цели, принципы и свобода. Отсюда следует важный для понимания существа кантовской философии права вывод. Оказывается, что общепризнанный среди историков философских и правовых учений и представляющийся по существу верным тезис, что философия права И. Канта базируется на фундаменте его моральной философии, ни в коем случае не следует понимать упрощенно.

Признав правомерность и необходимость правовых гарантий свободы людей в осуществлении их вне моральных стремлений к собственному счастью, И. Кант и в том контексте категорически отверг все попытки положить этот так называемый "принцип счастья" в основу права и политики (уже не морали), тем более что (как он писал) "принцип счастья" нельзя даже и называть принципом, ибо все принципы должны быть априорными, тогда как представления людей о счастье эмпиричны и случайны.

"Равенство" в качестве второго принципа права было понято И. Кантом как одинаковость "правового состояния" всех подданных, в не исключаяющая то же время "величайшего неравенства" и превосходства одних людей перед другими во всяких иных материальных и духовных отношениях. Он оговаривал, что такое правовое равенство является "формальным" (ибо реальные права, которыми разные индивиды обладают в обществе, различны по их объектам, по содержанию и объему) и "негативным" (оно фиксирует лишь независимость, негативную "свободу от принуждения и подчинения" человека всем другим кроме подчинения законам и публичной власти).

Третий из сформулированных И. Кантом в этой статье правовых принципов чистого практического разума – это "самостоятельность" каждого члена общества в качестве гражданина. Место и роль этого принципа в одном ряду со свободой и равенством, на первый взгляд, могут представиться не столь обоснованными, а его необходимость и внутреннее содержание – не очевидными, И. Кант называл "гражданами" (в отличие от "подданных") только тех, кто имеет право голоса в законодательстве, Этот принцип был сформулирован им под непосредственным влиянием учения Ж.-Ж. Руссо об "общей воле" и "абсолютном суверенитете народа". Однако в противоположность Ж.-Ж. Руссо требование обязательного участия в законодательстве всех граждан без исключения И. Кант прилагал только лишь к акту "первоначального общественного договора", впервые устанавливающего правовой порядок, и не распространял его на последующую историю и на публичное законодательство современных государств. Если же добавить к этому своеобразию трактовки И. Кантом и этого "первоначального договора" (о чем ниже), то так понятая правовая "самостоятельность" оказывается "чисто идеальной", лишенной эмпирического эквивалента.

В результате конкретизации содержания сформулированных И. Кантом "трех принципов права" обнаружилось, что "равенство" и "самостоятельность" были определены и охарактеризованы И. Кантом также через понятие "свободы" и сами являются всего лишь вариациями одного-единственного априорного принципа права, а именно правовой свободы личности. Свобода личности предстала у И. Канта (что впоследствии многократно повторял сам и это признано его комментаторами) как единственное прирожденное право всех и каждого. Не составляет труда обнаружить прямое соответствие такого понимания И. Кантом свободы как единственного априорного и основного права с ранее сформулированным им в моральной философии аналогичным принципом автономии воли в качестве основания и условия морали.

Сопоставление этих первых в творчестве И. Канта формулировок априорных принципов чистого права с тем, к которым он пришел в результате своих размышлений на эти темы, показывает, что внесенные им впоследствии изменения в этом пункте оказались не столь значительными. В "Метафизических началах учения о праве" вслед за различием естественного права, дедуцируемого из априорных принципов чистого практического разума и права положительного (статутарного), "вытекающего из воли законодателя" И. Кант сформулировал "основное деление прав" на "прирожденные", принадлежащие каждому от природы и "приобретенные" в результате положительных правовых актов (1). То, что именовалось ранее "принципами права" – это и есть естественные и прирожденные права, обладающие всеобщностью и необходимостью. Если в статье «О поговорке "Может быть, это верно в теории, но не годится для практики"» И. Кант сформулировал три "принципа права", то в "Метафизических началах учения о праве" перечень естественных и прирожденных "правомочий", имеющих основания претендовать на статус принципов, больше. Важно также, что хотя и в первом варианте (в статье) прямая зависимость содержания второго и третьего принципов от первого, т. е. от свободы была очевидной, то теперь И. Кант прямо констатировал, что "все эти правомочия заложены уже в самом принципе прирожденной свободы и ... действительно не отличаются от этой свободы" (1). Прирожденное же равенство однозначно отождествлено им с "негативной" свободой; оно определено как независимость от принуждения со стороны всех других кроме действующей по праву публичной власти.

Далее по тексту «Метафизических начал учения о праве» И. Кант счел нужным еще раз обратиться к формулировке "принципов" права – теперь они названы у него "правовыми атрибутами". Именно там содержится дефиниция свободы как одного из правовых "атрибутов, неотъемлемых от сущности каждого гражданина и основанной на законе свободы" (1). Очевидно, что свобода, понятая в качестве атрибута гражданина государства и основанная на законе, может быть только специфически правовой свободой, а не морально-этической, которая к государству и к его законам по

самому своему существованию не имеет никакого отношения. И. Кант в тексте прямо именовал все эти "атрибуты" гражданина и основанной на законе свободы "правовыми" и "гражданскими". Три "правовые атрибута" гражданина совпадают со сформулированными в статье «О поговорке "Может быть, это верно в теории, но не годится для практики"» "тремя принципами права". Правда, содержание атрибута гражданской самостоятельности здесь конкретизировано иначе. Прежде И. Кант трактовал его как право каждого на участие в законодательстве, что делало его чисто "идеальным" атрибутом, никогда реально в отношении всех людей не осуществляемым; теперь самостоятельностью названо требование "быть обязанным своим существованием и содержанием не произволу кого-то другого в составе народа, а своим собственным правам" (1). Это признание независимости от произвола других и запрет гражданам на отказ от своих собственных гражданских прав и на передачу их другим также есть свобода.

### **Список литературы:**

1 Кант, И. Критика практического разума / И. Кант. – СПб. : Искусство, 1995. – 386 с.

## «ИДЕЯ ПРАВА» В ЮРИДИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ И. КАНТА

Туманов А. А. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра уголовного и административного права, e-mail: [tumanov.75@mail.ru](mailto:tumanov.75@mail.ru))

**Аннотация** In the article are brought up the questions about idea of right in I. Kant juridical conception. Definition of right, along with morality, as ideas of pure practical intelligence, is shown.

Рассматривая вопросы, касающиеся представления об «идее права» в юридической концепции И. Канта, заслуживающим специального внимания представляется обоснование И. Кантом различий между умопостигаемым и эмпирическим правовым владением. Кроме того, если до начала теоретической разработки данных вопросов, ранее И. Кант преимущественно был занят обоснованием необходимости практического применения правовых идей, то теперь же в центре его внимания оказались механизмы этого применения, как это можно сделать, и связанные с ним затруднения.

Итак, непосредственным предметом трансцендентальной философии права И. Канта стала "идея права" как понятие чистого практического разума. "Право – писал И. Кант, – это именно такое основанное на чистом практическом разуме понятие произвола, подчиненного законам свободы" (1). Подобный способ существования в форме мысли ("умопостигаемых понятий") присущ всей системе априорных принципов и понятий "метафизики права", конкретизирующих содержание этой идеи права. Вся и всякая метафизика, согласно И. Канту, оперирует именно такими умопостигаемыми понятиями. "Право – это уже интеллектуальное владение предметом..." и "все правовые положения суть априорные положения, так как они законы разума (*dictamina rationis*)" (1). И. Кант разграничивал такое "умопостигаемое владение" и "эмпирическое владение" внешними вещами, которое "есть лишь владение в явлении" (1).

В тексте "Метафизических начал учения о праве" И. Кант, основываясь на правовом постулате практического разума, осуществил дедукцию понятия "неэмпирического" (оно же – "умопостигаемое" или "нефизическое") владения. Необходимость такой дедукции проистекала, по словам И. Канта, из того, что эта "возможность нефизического владения ни в коем случае не может быть сама по себе доказана или усмотрена (именно потому, что это – понятие разума, для которого не может быть дано никакое соответствующее созерцание)" (1). Процитированная формулировка фиксирует то затруднение, с которым столкнулся И. Кант при объяснении и конкретизации возможности применения правовых идей к миру явлений. Это было собственное затруднение философии И. Канта, и он сам его себе создал. Проблема состояла в том, что согласно исходному определению И. Канта в "Критике чистого разума", чистая идея разума – это "необходимое понятие разума, для которого в чувствах не может быть дан никакой

адекватный предмет" (2). Иными словами, трансцендентальным понятиям чистого разума в действительном и в возможном опыте ни при каких условиях никакой объект соответствовать не может. Если право так же есть понятие чистого разума, то и ему ничто в опыте, в том числе и никакой правовой порядок соответствовать не может, а потому адекватное применение чистых понятий права к миру явлений (ко всему "внешнему", существующему в пространстве и во времени) в принципе объявлено невозможным. И в то же время такое применение оно необходимо. И. Кант продолжал настаивать, что хотя чистое понятие права не является эмпирическим, – "тем не менее оно имеет практическую реальность, т. е. оно должно быть применено к предметам опыта..." (1). В такой ситуации он должен был или показать, каким же образом применение чистых умопостигаемых понятий права к опыту становится возможным, или же признать, что эти понятия никак не могут "обрести реальность" в практике общественной жизни. Это затруднение не было бы столь явным, если б И. Кант ограничился пониманием права как способа конкретизации морально-этических понятий, изначально ориентированного на их применение, – к чему он отчасти склонялся ранее, как это можно было понять при характеристике связи "мораль – право – политика" в трактате "К вечному миру". Но теперь-то И. Кант настаивал, что право само есть понятие чистого практического разума в такой же мере, как и мораль.

Постулировав невозможность приложения идей чистого разума, каковыми является также и право, его принципы и понятия, к опыту и, в то же время, настаивая на необходимости такого приложения, И. Кант оказался в затруднительной ситуации. В его морально-этической философии такого затруднения не было. Там идеи чистого практического разума не прилагаются к объектам внешнего опыта, а существуют в мышлении субъекта, которому идеи его собственного разума доступны непосредственно, и, также в его сознании, определяю его волю. В той мере, в какой право рассматривается таким же образом как идея собственного разума субъекта, ситуация с ним аналогичная: категорический императив права (в форме требования) подобно морально-этическому императиву существует в сознании индивидов непосредственно как факт разума и может познаваться каждым из них.

Но задача и проблема И. Канта состояла как раз в применении чистой идеи права к существующему в обществе публичному законодательству и к многообразным эмпирическим ситуациям и обстоятельствам жизни людей.

В противном случае, право "во внешнем опыте" в форме внешнего положительного законодательства и публичной власти не могло бы стать истинным и эффективным правом. Ведь "правовое состояние – это взаимоотношение между людьми, содержащее те условия, единственно при которых всякий может пользоваться своим правом" (1). Возможность же пользоваться правом зависит также и от поступков других людей.

Однако, хотя чистые понятия разума, согласно И. Канту, не могут прямо прилагаться ни к какому опыту, они, тем не менее, могут относиться и к нему, но только через посредство чистых рассудочных понятий. Таким же путем И. Кант преодолевает обнаруженное затруднение и в отношении понятий права. Да, правовые понятия чистого разума нельзя непосредственно применять к объектам опыта, но они применимы к чистым рассудочным понятиям, а те в свою очередь могут прилагаться к эмпирическим понятиям и к предметам опыта. В результате выстраивается некая "лестница" правовых понятий. Так, умопостигаемое понятие "чисто правового владения" (как идея практического разума) конкретизируется в "чисто рассудочном понятии владения вообще" и лишь затем последнее прилагается к понятию "эмпирического владения", под которое подводятся чувственно воспринимаемые объекты, жизненные факты и ситуации (1). Обсуждение всех этих вопросов о различиях и взаимосвязи умопостигаемого и эмпирического владений при обсуждении метафизических оснований права могло бы все же представиться частным и даже второстепенным, если бы именно в этом контексте И. Кант не сформулировал единственную правовую антиномию практического разума.

Тот факт, что И. Кант счел необходимым сформулировать антиномию права и то, каким образом он это сделал, отчасти важнее и показательнее, чем непосредственное содержание и разрешение им этой антиномии. И вот почему: подобно всем другим кантовским антиномиям эта антиномия фиксирует внутреннее противоречие самого разума, формулирующего тезисы и антитезисы, в равной мере притязающие на истинность и в то же время взаимоисключающие. Как и моральная антиномия, обоснованная и разрешенная в "Критике практического разума", антиномия права – это антиномия практического разума. И, в то же время, это совсем другая антиномия, по своему содержанию ничего общего с моральной антиномией не имеющая. В той (моральной) антиномии решался вопрос о наличии или отсутствии необходимой связи между добродетелью и счастьем. В этой (правовой) антиномии фиксируется противоречие между возможностью и невозможностью "иметь нечто внешнее своим, если я не владею им" (1). В результате обсуждения антиномии И. Кант нашел ее разрешение, при котором тезис и антитезис оба могут быть истинными, если в тезисе владение понимать как эмпирическое, а в антитезисе – как чисто умопостигаемое. Но в данном контексте важно не разрешение антиномии, а ее философский статус, т. е. ее принадлежность чистому практическому разуму и не сводимость к содержанию морально-этической антиномии.

Несомненно, что эта новая антиномия чистого практического разума у И. Канта – правовая, и что она не может рассматриваться как приложение или конкретизация морально-этической антиномии, поскольку они совершенно различны по их "предметам" и по содержанию. Тем самым И. Кантом недвусмысленно заявлены претензии на такую же степень самостоятельности философии права, какая присуща этике в качестве мораль-



ной философии. Заметим, что категорическому императиву права, также присуще своеобразие в сравнении с категорическим императивом морали, но в меньшей степени. В этих императивах также налицо разные предметы законодательства (внешние поступки и самоопределение моральной воли), но при этом им присущ единый принцип и общая композиция: требование всеобщности (всеобщей применимости) правила.

**Список литературы:**

- 1 Кант, И. Критика практического разума / И. Кант. – СПб. : Искусство, 1995. – 386 с.
- 2 Кант, И. Сочинения : В 6 т. Т. 3 / И. Кант. – М. : Мысль, – 1964.

## **СИСТЕМА СОЦИАЛЬНЫХ ВЗАИМНЫХ ДЕЙСТВИЙ ИНДИВИДОВ, КАК УСЛОВИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРАВА В ЮРИДИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ И. КАНТА**

**Туманов А. А.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра уголовного и административного права, e-mail: tumanov.75@mail.ru*)

**Аннотация** In the article are brought up the questions about social mutual movement between individuals, as conditions of law functioning in I. Kant juridical conception. The impossibility of giving a single force subject to mandatory legal norms is shown.

Рассматривая в своей юридической концепции вопросы, касающиеся представления о системе социальных взаимных действий индивидов, как об условии функционирования права, еще в первых работах, в которых обсуждалась проблематика философии права, И. Кант определял правовую свободу, как "свободу во внешних отношениях между людьми", а публичные правовые законы – как законы, распространяющиеся только на эти их "внешние отношения". В "Метафизических началах учения о праве" эти его мысли обрели дальнейшую конкретизацию. Мыслитель выделил три существенных и заслуживающие особого внимания момента содержания понятия права и правового законодательства. Преимущества этих характеристик в сравнении с отчасти близкими по смыслу другими более ранними формулировками И. Канта состоят в том, что в них им была всемерно подчеркнута ситуация взаимных отношений и действий индивидов как области непосредственного действия права. Главное состояло в том, что право имеет смысл и может функционировать только в обществе, понятом как система социальных взаимных действий индивидов.

Во-первых, писал И. Кант, "понятие права... касается лишь внешних, и притом практических, отношений между лицами, поскольку их поступки как действия могут иметь (непосредственное или опосредствованное) влияние друг на друга" (1). Иными словами, правовому регулированию доступны лишь такие внешние отношения и действия людей, которые могут так или иначе воздействовать на других индивидов и на их поступки. Эти взаимные действия индивидов введены в дефиницию права. Внешние поступки, не имеющие никакого отношения к другим лицам и никак не затрагивающие их интересы, праву не подзаконны. Во-вторых, понятие права означает "взаимное отношение (произвола) одного индивида к произволу других" (1) лиц, иными словами, оно есть взаимодействие "двух и многих свобод" разных лиц. И, наконец, вслед за констатацией того, что во всех взаимных отношениях произвола право совершенно не принимает во внимание материю этого произвола, т. е. цели человеческих поступков, И. Кант сформулировал следующий важный вывод: в праве "вопрос стоит лишь о форме отношения двустороннего произвола, поскольку он рассматривается исключительно как

свободный, и о том, совместим ли в такой форме поступок одного из двух [лиц] со свободой другого, сообразной со всеобщим законом" (1). Последняя формулировка не составляет затруднений для понимания, если учесть, что понятие "форма" в словосочетании "форма отношения двустороннего произвола" в соответствии с общей дефиницией императива практического разума означает критерий всеобщей применимости (для всех, всегда и везде) данного правила или нормы.

Право, хотя оно во всем своем необходимом содержании априорно выведено из практического разума, имеет реальное значение только в качестве права общественного, существующего в обществе. Свободная моральная воля, проанализированная И. Кантом в "Критике практического разума" и в "Основоположениях метафизики нравственности", поскольку она ориентируется на возможное существование других разумных существ, в этом смысле является лишь опосредованно общественной. Как известно, "добродетельным можно быть и одному", хотя, конечно, по своему содержанию главные добродетели и у И. Канта – это добродетели "по отношению к другим".

Право же и правовая свобода являются общественными по определению, они уже внутри себя содержат отношения правосубъекта к другим индивидам. И. Кант это недвусмысленно фиксировал также и при обсуждении так называемого "вещного права". Он обнаружил, что "в собственном и буквальном смысле» права только на вещи нет – то, что именуют правом на вещи, – это всегда чье-то право в соотношении с возможными правами других и тем самым само есть отношение с другими людьми. Внешние предметы сами по себе не имеют никакой обязательности в отношении людей, а потому владение предметами на деле всегда есть не что иное, как отношение лица к [другим] лицам" (1). И напротив, "ясно, что человек, который был бы на земле совсем один, не мог бы, собственно говоря, ни иметь, ни приобрести никакую внешнюю вещь как свое..." (1), т. е. никакое "вещное право" у него возникнуть не могло.

То, что И. Кант рассматривал не только "личные", но и все так называемые "вещные" правовые отношения как отношения между людьми, подтверждается и его характеристикой договора. Договор по поводу вещей на самом деле есть не что иное, как приобретение "причинности произвола другого... я приобретаю этим непосредственно не внешнюю вещь, а действие указанного лица" (1) в отношении вещей и меня самого.

Результатом обсуждения понятия права стала формулировка так называемого "всеобщего принципа права": "Прав любой поступок, который или согласно максиме которого свобода произвола каждого совместима со свободой каждого в соответствии со всеобщим законом" (1). Это тот же категорический императив права, но без его повелительной формы.

Помимо того, что право и юридические законы регулируют внешние поступки и внешние взаимодействия людей, они (что также упоминалось) сами являются "внешними законами" также и в том смысле, что они обретают внешний по отношению к индивидам и независимый от них способ

существования. Когда такое внешнее законодательство действительно (эмпирически) существует в данном обществе, как подчеркивал И. Кант, лицо "положительное" право, В строгом смысле "внешними" по способу их существования являются только публичные законы, тогда как "естественные" законы "без действительного внешнего законодательства не обязывают" (1), а потому естественное право еще не обладает необходимо присущей праву принудительной силой (о чем еще специально пойдет речь ниже).

Итак, право было понято И. Кантом как "изначально общественное" в том смысле, что оно в своем содержании уже предполагает существование общества как множества взаимодействующих индивидов и практически регулирует (в форме публичного права) сложившиеся в обществе взаимные отношения между людьми. Точно так же и правовая свобода – это свобода человека не столько применительно к внешним вещам (к владению и пользованию ими), сколько в его отношениях к притязаниям и действиям других "лиц" в качестве правосубъектов.

Этими важными обстоятельствами, однако, общественная "природа" права в понимании его И. Кантом отнюдь не исчерпывается. Выше обнаружилось некоторое противоречие в существовании кантовского обоснования права. С одной стороны, право было понято И. Кантом как результат самоопределения свободной воли, руководимой практически разумом, т. е. как некая самодеятельность и самозаконность воли субъекта, поскольку разум и воля – это, по И. Канту, способности трансцендентального субъекта, существующие только "в нем" и более нигде. С другой стороны, выяснилось, что в отличие от морально-этического закона, существующего только в сознании индивидуальных субъектов, право необходимо обретает также и иной способ своего существования – в форме публичного законодательства, выступающего по отношению к каждому человеку в качестве независимой от него объективной данности, никак не подчиненной его собственной индивидуальной воле. Получается, что право и правовой закон устанавливается свободной волей субъекта и в то же время господствуют над ней и над ним извне. Кроме того, единичный субъект не в состоянии придать правовым нормам силу обязательного принуждения в отношении других людей. Каков непосредственный механизм взаимодействия свободы и непреодолимого принуждения в праве, еще предстоит обсудить ниже, но само их соединение в праве многократно констатировалась как факт, в том числе и в уже приведенных выше дефинициях права И. Канта. Чтобы устранить это противоречие (отчасти кажущееся), необходимо было допустить существование иного механизма установления публичного правопорядка помимо самовыражения свободной воли субъекта.

### **Список литературы:**

1 Кант, И. Критика практического разума / И. Кант. – СПб. : Искусство, 1995. – 386 с.

## **ЗАЩИТА ПРАВА ГРАЖДАН НА СВОБОДУ ЗАНЯТОСТИ С ПОЗИЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА**

**Фофанова Н. П.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра государственно-правовых дисциплин*)

According to the article 7 of the Russian Constitution of 1993 Russian Federation is a social state. However, the present legislation of employment security for Russian people doesn't correspond to the objects of the social state, that is why the improvement is needed, and this fact is demonstrated in this article.

Конституция Российской Федерации 1993 года ст. 7 провозгласила Российскую Федерацию социальным государством и это не случайно. Так, авторы Комментария Конституции РФ считают, что термин «социальное государство» отражает новую возросшую роль государства: забота о человеке и поддержка, менее социально защищенных слоев населения. Следовательно, цель такого государства заключается в создании условий для повышения уровня социальной защищенности и реализации законодательно закрепленных прав граждан на нее.

Однако Конституция Российской Федерации прямо не гарантирует для граждан России права на труд, а предусматривает такие основы трудовых прав граждан, как свобода труда, право каждого распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию. Содержание п. 1 ст. 37 Конституции РФ дает основание полагать, что обеспечение свободы труда является более актуальным для государства, чем обеспечение занятости граждан. Однако отсутствует правовой механизм, гарантирующий реализацию свободы труда.

Так, участие работодателей в обеспечении занятости населения предусматривается ст. 25 и 26 Закона от 19 апреля 1991 года «О занятости населения в РФ» (далее Закон, Закон о занятости) определяет направления содействия работодателей в обеспечении занятости. Кроме того, ст. 26 этого закона обязывает работодателей сообщать о вакансиях службе занятости населения. Да, о них сообщается, но далеко не обо всех и в основном о неквалифицированном и низкооплачиваемом труде в непрестижных сферах деятельности. Можно понять и согласиться с работодателем, когда освободившаяся вакансия заполняется за счет перевода кандидатов из числа работающих в организации или лицом, приглашенным по переводу, но достаточно часто это не так, и о вакансии не сообщается в службу занятости, что ограничивает конституционные права лиц, ищущих работу, на свободно избранную занятость.

К сожалению, законодательством не предусмотрена ответственность работодателя за несообщение о вакансиях и неуказание истинных причин отказа в приеме на работу, в связи с этим ни одна из государственных служб не контролирует реальное положение при реализации гражданами права на свободу труда. А до суда с целью защиты своего права доходят лишь единицы граждан.

Поэтому, было бы целесообразным дополнить п. 1, п. 3 ст. 25 Закона о занятости и обязать работодателей содействовать проведению государственной политики занятости и информировать о наличии всех вакантных рабочих мест (должностей), подлежащих заполнению.

Было бы целесообразно изложить п. 1 ст. 26 Закона в новой редакции:

«1. Работодатель имеет право устанавливать требования к кандидату на занятие вакантной должности только по профессиональной пригодности».

Считаем, необходимым изменить название ст. 5.42. КоАП РФ и внести в нее дополнения: новое наименование – «5.42. Нарушение прав граждан в области трудоустройства и занятости».

«3. Необоснованный отказ работодателя в приеме на работу, не связанный с профессиональной пригодностью кандидата,

- влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от трех до пяти тысяч рублей.

4. Несообщение или нарушение сроков сообщения службе занятости о вакансиях, подлежащих заполнению,

- влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от трех до пяти тысяч рублей, а при неоднократных нарушениях – от пяти до пятнадцати тысяч рублей.

Следует отметить, что Конституция РФ не закрепляет обязанность государства обеспечивать занятость для всех граждан, ищущих работу, а государственная служба занятости населения выступает лишь посредником, представителем услуг, связанных с занятостью, а не организатором дополнительных рабочих мест, органом надзора за законностью при найме на работу и обоснованностью отказа в приеме, органом, обеспечивающим цивилизованную занятость. Современный рынок труда социального государства требует более активного участия государства в процессе реализации прав граждан России, связанных с занятостью и защитой от безработицы.

В связи с этим следовало бы:

- заменить в п. 1 ст. 5 Закона о занятости слово «содействия» на «обеспечения»:

«1. Государство проводит политику обеспечения реализации прав граждан на полную, продуктивную и свободно избранную занятость».

Вышеперечисленные предложения по изменению действующего законодательства с позиции социального государства реально повысили бы правовую защиту граждан России при реализации их права на свободу занятости.

## СПЕЦИФИКА СУДЕБНОЙ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ФИНЛЯНДИИ

**Фридкин В. Н.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра государственно-правовых дисциплин, e-mail: vfridkin1703@yandex.ru)

**Annotation.** The Finnish forensic system is considered in this article: the history of legal procedure and the dynamic of the law model. The author considers the kinds of courts in the country. In this research is analyzed the history of origin of law system, its distinguishing features and principles.

Финляндская Республика входит в скандинавскую ("северную") правовую семью. История Финляндии в значительной степени объясняет особенности сложившейся к настоящему времени ее правовой системы. С XII в. в течение семи веков Финляндия стала одной из провинций Швеции, и на ее территории действовали издававшиеся шведскими королями законы, а также местные правовые обычаи. Важнейшая роль в правовой истории Финляндии принадлежит фундаментальному своду законов – Закону Шведского государства 1734 г., состоявшего из 9 разделов, в которых подробно излагались многие институты гражданского, торгового и семейного права, а также уголовного права и судопроизводства. Закон 1734 г., являвшийся кодификацией ранее изданных шведских законов, послужил основой для дальнейшего развития законодательства Финляндии, а некоторые его нормы продолжают действовать и поныне. После присоединения к Российской империи в Великом княжестве Финляндском в условиях автономии сохраняли силу ранее действовавшие шведско-финские законы. На протяжении периода 1863-1890 гг., который называют "золотым веком" в истории финляндского законодательства, оно было весьма существенно обновлено в самых различных отраслях

Однако проведенные до настоящего времени реформы, затронувшие многие его отрасли, все же не привели ни к полной кодификации всей системы законодательства, ни к изданию кодексов, которые бы по-новому регулировали какую-либо большую отрасль права. Среди актов действующего законодательства важнейшую роль играет Конституционный закон 1919 г. Наряду с этим и другими конституционными законами парламент издает и так называемые обычные законы, составляющие основной массив законодательства в стране. Известную роль в качестве источника права играют судебные решения, что связано с отсутствием сплошной кодификации финского законодательства. Формально суды не обязаны следовать ранее принятым судебным решениям, но на практике нижестоящие суды всегда учитывают позицию вышестоящих судов.

Согласно Конституции, правосудие в Финляндии осуществляется независимыми судебными учреждениями, чья независимость обеспечивается несменяемостью судей, причем судебные учреждения имеют решающее влияние на подбор судей.

Финляндские суды подразделяются на общие, специальные и административные. Общие суды имеют три инстанции.

В сельских местностях судебным учреждением первой (низшей) инстанции является уездный суд, в который входят имеющий юридическое образование судья и коллегия заседателей от 5 до 12 лиц. Единогласное решение судебных заседателей имеет перевес над решением судьи.

В городах судом первой инстанции является городской суд в составе юридически квалифицированного судьи и двух советников.

В Финляндии к судам общей юрисдикции относятся Верховный суд, надворные суды и уездные суды, а общей административной юстиции – Верховный административный суд и губернские административные суды. Споры по административным делам рассматриваются губернскими судами, существующими при каждом губернском правлении. Верховный суд является высшим судом по гражданским и уголовным делам, а высшим судом по административным делам является Верховный административный суд. Верховные суды осуществляют надзор за правосудием в сфере своей деятельности, они могут входить в Государственный совет с представлениями по вопросам законодательства. Высшим звеном в системе общих судов в Финляндии является Верховный суд, основанный в 1918 г. Он состоит из президента суда и 21 судьи. Суд рассматривает жалобы на постановления апелляционных судов по гражданским и уголовным делам в коллегиях из 5 судей. Наиболее важные вопросы обсуждаются на пленарных заседаниях. Обжалование судебных решений в Верховный суд допускается, как правило, лишь с разрешения Верховного суда, выдаваемого коллегией из 3 судей в тех случаях, когда этого требуют интересы единства судебной практики, или в целях исправления существенной судебной ошибки. Верховный суд может также давать заключения по законопроектам.

Возбуждением обвинения руководит Генеральный прокурор, который является высшим обвинителем и который назначается Президентом Республики. Более детальные предписания о возбуждении обвинения устанавливаются законом.

Президент Республики может в особых случаях, после получения заключения Верховного суда, принять решение о помиловании путем отмены или смягчения установленного судом наказания или судом, утвердившим его впоследствии. Всеобщая амнистия может устанавливаться только законом.

В дополнение к общим судам в Финляндии имеется несколько видов судов специальной юрисдикции. К специальным судам относятся военные трибуналы, земельные суды, водные суды, суды по трудовым спорам, страховой суд. Суды по трудовым делам, созданные в 1946 г., рассматривают споры, возникающие в связи с исполнением коллективных договоров. В состав такого суда входят 3 профессиональных юриста и по три представителя от объединений нанимателей и профсоюзов. Решения его не подлежат обжалованию. Споры между отдельными работниками и нани-



мателами рассматриваются в окружных или городских судах. Три суда по водным делам, каждый в составе судьи-председателя и двух инженеров водного транспорта, рассматривают споры о выдаче разрешений на использование водных путей, а также некоторые гражданские и уголовные дела. Их решения могут быть обжалованы в Апелляционный суд по водным делам, а затем и в Верховный суд (в некоторых случаях – в Верховный административный суд). Действуют также четыре суда по земельным спорам; суд по маркетингу, призванный защищать права потребителей и разбирать дела о нарушениях правил торговли; суд по страхованию, разбирающий споры о назначении пенсий (решения этого суда обжалованию не подлежат) и т.п. При возникновении споров по торговым делам может быть использована процедура принудительного арбитражного разбирательства, в частности путем обращения в арбитражную комиссию Центральной торговой палаты в Хельсинки. В отношении специальных судов, являющихся судами по рассмотрению дел в особых сферах, принимается закон. В мирное время чрезвычайные суды не могут образовываться.

Особой юрисдикцией по Конституции обладает также Государственный суд, который рассматривает обвинения в отношении членов Государственного совета или канцлера юстиции, юридического уполномоченного Парламента (Эдускунты), или членов Верховного суда, Верховного административного суда за нарушение законности, совершенное ими при исполнении служебных обязанностей. В Государственный суд входит президент Верховного суда в качестве председателя, президент Верховного административного суда и три старейших по должности президента надворных судов, а также пять членов, избираемых Эдускунтой сроком на четыре года. Более детальные предписания о заседаниях Государственного суда, числе членов, необходимых для ведения дела, и его деятельности устанавливаются законом.

В системе государственных органов Финляндии особое место принадлежит Канцлеру юстиции. Он назначается Президентом пожизненно и следит за соблюдением законов властями (в том числе самим Президентом, Государственным советом и министрами), осуществляет в ряде случаев уголовное преследование и выступает в качестве юридического советника Президента и правительства.

Большинство судей в Финляндии занимают свои должности по назначению. Штатных судей назначает Президент Республики в соответствии с порядком, установленным в законе. Предписания о назначении других судей устанавливаются законом.

Президенты Верховного и Верховного административного судов назначаются Президентом Республики. Он же назначает судей этих, а также апелляционных судов, но уже с учетом рекомендаций данного и вышестоящего (для апелляционного) судов. Профессиональные судьи окружного и городского судов назначаются Верховным судом, ассессоры – муниципальным советом сроком на 4 года. Судьи судов губерний – органов

административной юстиции назначаются Президентом Республики или Государственным советом. Все профессиональные судьи назначаются пожизненно (в 70 лет они обязаны уйти в отставку) и могут быть смещены лишь по судебному приговору, кроме случаев назначения на вышестоящую судебную должность с их согласия.

Судья не может быть освобожден от своей должности иным путем, кроме осуждения его судом. Судья не может без его согласия переводиться на другую должность, если только не проведена реорганизация всей судебной системы. Закон может установить обязанность судей уйти в отставку по возрасту или из-за утраты трудоспособности. Основы служебных отношений для судей устанавливаются специальным законом.

Генеральная прокуратура в Финляндии как самостоятельный орган была образована и начала действовать с 1997 г. До этого прокуроры входили в состав Министерства юстиции. Таким образом, прокуратура вышла из системы исполнительной власти и была отнесена к судебной. Генеральный прокурор и его заместитель назначаются Президентом страны по рекомендации Государственного совета. Государственные прокуроры (национальный уровень) назначаются Государственным советом по рекомендации генерального прокурора, а местные прокуроры – последним самостоятельно.

## УГОЛОВНОЕ ПРАВО ФИНЛЯНДИИ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

**Фридкин В. Н.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра государственно-правовых дисциплин, e-mail: vfridkin1703@yandex.ru)

**Annotation.** In the present article the criminal law development in Finland is being discussed. The article points that Finnish judicial system consist of three levels. The author notes, that Finland has variety of criminal law sources. In the article the typical signs of normative ideas are being investigated.

Финляндия входит в скандинавскую ("северную") правовую семью.

Важнейшая роль в истории уголовного права Финляндии принадлежит Закону Шведского государства 1734 г. – фундаментальному своду законов, в котором подробно излагались в числе других многие институты уголовного права и судопроизводства. По существу, Закон 1734 г. являлся кодификацией ранее изданных шведских законов, где в существенной мере были использованы и нормы обычного права, однако некоторые правовые институты он регулировал впервые.

За 68 видов преступлений они предусматривали смертную казнь, часто исполняемую в самых жестоких формах, за остальные преступления – телесные или позорящие наказания либо штраф. Под влиянием идей европейских просветителей в 1779 г. в Финляндии смертная казнь за большинство преступлений была заменена лишением свободы. В период пребывания Финляндии в составе Российской империи был подготовлен новый Уголовный кодекс, опубликованный в 1889 г. В УК 1889 г., действующем по настоящее время с многочисленными изменениями, были выражены идеи классической школы буржуазного уголовного права в ее достаточно либеральном варианте, лишенном внешних атрибутов жестокости.

Данный уголовный кодекс отличается известная простота и краткость изложения, отсутствие чисто теоретических общих определений. В соответствии с ним судье предоставлялись весьма широкие возможности выбора наказаний, главным образом лишение свободы, в том числе и в виде каторжных работ. В результате дальнейшей гуманизации уголовного права, смертная казнь в стране за все преступления была отменена в 1972 г.

В Особенной части Уголовного кодекса, открывающейся разделом о преступлениях против религии, отсутствует строгая систематизация (35 глав, никак не сгруппированных). Важным дополнением к Уголовному кодексу служит Закон об опасных рецидивистах 1932 г. (с последующими изменениями 1953, 1971 гг. и др.), резко усиливший их наказание, вплоть до интернирования на неопределенный срок. В 1940 г. издан Закон о несовершеннолетних правонарушителях (они отбывают наказание в учреждениях исправительно-воспитательного характера). Существенную роль в борьбе с преступностью играют также законы об алкоголе (1968) и о наркотиках (1972).

Важное значение имеют также нормы Конституционного закона 1919 г. и законов о Верховном суде и Верховном административном суде, принятых в 1918 г. Некоторые процессуальные вопросы решаются в соответствии с правилами, издаваемыми Верховным судом. В настоящее время в стране ведутся работы по подготовке реформы всей системы уголовного законодательства.

Уголовное право Финляндии относится в первую очередь к писаному праву, но имеет и свойства прецедентного права. Характерные черты нормативности уголовного права заключаются в принципе его законности. Принцип законности, предусмотренный ст. 1 гл. 3 Уголовного закона (УЗ) Финляндии, содержит четыре условия: 1) требование написанного закона, 2) запрет применения аналогии, 3) запрет применения обратной силы уголовного закона, 4) запрет неточности написанного закона.

Кроме требования написанного закона, в финской уголовно-правовой доктрине подчеркивается языковая точность формулировки криминализированных деяний в тексте закона. Досудебный контроль осуществляется до принятия закона Конституционной комиссией и Законодательной комиссией при Парламенте Финляндии.

Требование написанного закона ограничивает и деятельность судьи, который при рассмотрении уголовного дела не должен выходить за рамки значения текста уголовного закона. Толкование уголовного закона означает именно толкование текста уголовного закона, вынесенных в соответствии с ним постановлений, решений. Толкование текста уголовного закона исходит из дословного толкования. Следует отметить, что изменение правовой культуры и особенно более внимательное отношение к осуществлению основных прав гражданина привели к тому, что судья должен стремиться к принятию решения, отражающего такое толкование закона, которое учитывает осуществление основных прав человека и гражданина. В теории и практике уголовного закона господствует мнение о том, что законодатель не способен сформулировать текст закона исчерпывающе и однозначно и, следовательно, действующее уголовное право (не закон) является продуктом судебной деятельности. В связи с этим действующее уголовное право появляется только в результате толкования и применения норм и принципов закона судами.

Судебная система Финляндии состоит из трех ступеней. Так называемые уездные суды (51) рассматривают уголовные дела в качестве первой судебной инстанции. Суды второй инстанции (надворные суды – их 6), в основном рассматривают уголовные дела на основании жалоб на решения, вынесенные судами первой инстанции. В качестве первой инстанции надворные суды рассматривают некоторые должностные преступления, дела, связанные с государственной изменой и др. Верховный суд – третья инстанция и прецедентный суд. Прецеденты выносятся по таким юридическим вопросам, которые нельзя разрешить однозначно на основании закона. Задача прецедентов заключается в том, что они служат примером для

разрешения одинаковых юридических вопросов в будущем, а также в обеспечении обобщения судебной практики в судах Финляндии.

В Финляндии источники права традиционно делятся на три категории на основании степени обязательности использования источника права судьей при разрешении конкретного дела и толковании текста закона: 1) строго обязательные источники, 2) слабо обязательные источники права, 3) разрешенные источники права.

Строго обязательным источником права является закон, что означает в случае игнорирования судьей закона его привлечение к правовой ответственности за служебную ошибку. К строго обязательным источникам относится и обычай страны, который, однако, из-за принципа законности в сфере уголовного права исключен. Слабо обязательными источниками права считаются пояснительные записки, составленные при подготовке законопроектов к их принятию Парламентом, судебные прецеденты. Несмотря на то, что судебный прецедент не считается юридически обязательным при решении уголовного дела, фактически суды первой и второй инстанций используют прецеденты в качестве источника уголовного права при разрешении уголовных дел.

Пояснительные записки достаточно объемны. Например, пояснительные записки, составленные при реформировании Общей части Уголовного закона в 2002 г., содержат более 300 страниц. Особую значимость пояснительные записки имеют после принятия нового закона, когда судебная практика по регламентируемому вопросу пока не сложилась. По общему правилу пояснительные записки теряют значимость после того, как судебная практика начинает складываться. Слабая обязательность обозначает, что неиспользование такого источника права судьей не приводит к его наказанию. Разрешенными и поддерживающими аргументации источниками права являются сравнительно-правовые и историко-правовые аргументы, позиции юридической науки, социальные и нравственные ценности, телеологические (реальные) аргументы.

Кроме того, при толковании и применении закона используются и другие материалы, в частности позиции юридической науки, деятельность судов.

Практика показывает, что в Финляндии 57% всех уголовно-правовых наказаний назначаются в виде штрафа. В виде реального или условного лишения свободы в Финляндии назначается 35% всех наказаний. Учитывая санкции уголовных законов и назначение реальных наказаний, заметим, что финский Уголовный закон является гуманным по сравнению с уголовными законами Европейского Союза.

В последние десятилетия активизировалась борьба с экономической преступностью, что отражается в развитии законодательства, деятельности правоохранительных органов и судов. По словам некоторых исследователей, то, что экономическая преступность была особым предметом уголовной политики в Финляндии, – это редкое явление на международном уровне.

не. Во многих развитых странах государственный контроль в первую очередь направлен на борьбу с традиционной преступностью, а не с экономической. Правительство Финляндии приняло первую целевую программу по борьбе с экономической преступностью и теневой экономикой в 1996 г. В Финляндии осуществляется в 2006–2009 гг. четвертая государственная целевая программа по борьбе с экономической преступностью как часть Программы внутренней безопасности.

В рамках целевых программ были достигнуты положительные результаты: существенное развитие законодательства в области экономических преступлений, развитие методов полицейского расследования и работы обвинителя. Один из важнейших результатов заключается в формировании тесного сотрудничества между правоохранительными органами в сфере борьбы с экономической преступностью. Применение особых мер для борьбы с экономической преступностью обоснованно, так как объем экономической преступности и теневой экономики оценивается в 5 млрд. евро, т. е. 4 % ВВП Финляндии. Вместе с тем в рамках целевых программ по борьбе с экономической преступностью были достигнуты и материальные результаты: ежегодное количество установленных полицией преступных доходов колеблется от 25 млн. до 47 млн. евро в 1997–2005 гг.

По статистическим данным, самыми распространенными видами экономических преступлений в 1991–2005 гг. были налоговые преступления (в среднем 1029 преступлений в год), нарушение правил ведения бухгалтерского учета и отчетности (в среднем 731 преступление в год) и недобросовестность или мошенничество должника (в среднем 471 преступление в год).

## СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

## РОССИЙСКАЯ СЕМЬЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Бессонова В. Л.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, bessonovavl@mstu.edu.ru*).

In the article written by V. Bessonova the demographic policy in the Russia are given. In article the problems of the family in Russia are considered.

Конституция Российской Федерации, принятая в 1993 году, провозгласила Россию социальным государством, что следует рассматривать как определенное направление развития страны, создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и развитие человека. Предполагается поддержка социально незащищенных слоев населения, охрана труда и здоровья людей, поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, борьба с безработицей, сглаживание социального неравенства путем перераспределения доходов между различными группами населения по-средством налогов, социальных программ, поощрение благотворительной деятельности.

В переломные периоды истории государства рушатся прежние связи, отношения в различных сферах жизни, изменяются взгляды на семью, трансформируются семейные отношения. К сожалению, в последнее десятилетие семья, являясь важнейшим условием социализации, вопреки своему основному предназначению, перестает качественно выполнять воспитательную функцию, предоставляя детей и подростков самим себе и влиянию улицы (не всегда положительному).

В социологии семья рассматривается как малая первичная группа, которая играет важнейшую роль в формировании у личности базовых ценностных ориентации, нравственных принципов. Стабильность в обществе во многом зависит от организованности семьи вокруг целей, ценностей и норм, которые культивируются в больших социальных группах, составляющих общество. Малая группа сохраняет жизнеспособность большой группы, и, в конечном итоге – государства. В юридическом смысле семья представляет собой круг лиц, связанных личными неимущественными и имущественными правами и обязанностями, вытекающими из брака, родства, усыновления или иной формы принятия детей на воспитание в семью. (3) В Семейном кодексе Российской Федерации понятие семьи не закреплено, что является существенным недостатком этого закона.

Современная российская семья значительно отличается от семьи двадцатого века и по количеству детей в семье, и роли в ней родителей. Статистические сведения свидетельствуют о высоком проценте разводов в последние десятилетия. Так, в 2009 году на один миллион браков приходилось семьсот тысяч разводов.(1) Наиболее распространенными причинами распада семьи являются алкоголизм одного из родителей, отсутствие собственного жилья, невозможность иметь детей. Ежегодно до пятисот тысяч детей и подростков остаются в неполных семьях по причине разводов родителей.



В неполных семьях (чаще это – мама и ребенок) возникают проблемы материального плана, что может стать толчком к совершению правонарушений и преступлений. Подростковая преступность за годы переходного периода значительно возросла. Если показатели интенсивности преступности, преступной активности и виктимности несовершеннолетних и их изменения сопоставить с показателями экономических, социальных и других процессов, направленных на заботу, защиту и развитие детей, то можно сделать вывод, что наше общество еще не имеет такой преступности несовершеннолетних, которую оно заслуживает.

По данным переписи населения 2002 года почти половина российских семей не имела детей. Причины – нездоровье одного из родителей, добровольный отказ выполнять родительские функции, другие причины. Появляются семейные пары «чайлд фри» – «свободные от детей». В России они заявили о себе в 2004 году, и их лишь несколько тысяч. (4) Растет количество аборт. Если в 2004 году на полтора миллиона родов пришлось 1,6 млн. абортов, то в 2005 году на сто родов приходилось сто пятьдесят абортов.(2)

Вместе с тем в некоторых семьях, имеющих детей, возникают ситуации, влекущие лишение родительских прав вследствие уклонения родителей от выполнения своих обязанностей по воспитанию детей, жестокого обращения с детьми. В 2009 году в России родительских прав лишилось семьдесят семь тысяч семей, причем эта цифра почти не изменяется в течение последних лет. (1)

Отбирая детей у неблагополучных родителей, решается одна проблема – ребенок попадает в комфортные условия, где он сыт и одет, но рождается другая проблема: казенное воспитание не приносит желаемых результатов. Воспитанники детских домов зачастую не могут адаптироваться к самостоятельной взрослой жизни, попадают в преступные группировки, пополняют ряды маргинальных слоев общества, поэтому государством стали приниматься меры по сокращению сети детских домов.

Приемная семья для ребенка приходит на смену детским домам. Появляется и так называемая «патронатная семья», где ответственность за ребенка несут и детское учреждение, и семья. В России в патронатных семьях насчитывается пять с половиной тысяч детей – сирот.(2) С помощью норвежских организаций создаются так называемые деревни -SOS, представляющие собой детские дома нового типа. Мама-воспитатель живет с детьми в отдельном помещении (части дома), выполняет все функции многодетной мамы: стирает, готовит обеды, собирает детей в школу, ходит с детьми на прием к врачам, организует свободное время своих подопечных, обычно, разновозрастных. В таком учреждении есть директор, административный персонал, но дети живут в обстановке, приближенной к домашней, и, главное, имеют свою маму.

В целях сохранения ребенка в своей (кровной) семье внесены изменения в Уголовный кодекс РФ, дающие возможность отсрочки отбыва-

ния наказания беременной женщине, женщине или мужчине с ребенком до достижения ребенком возраста четырнадцати лет, если предполагаемый срок наказания не превышает пяти лет и не связан с тяжкими и особенно тяжкими преступлениями. (5)

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод: многие социальные проблемы общества (преступность, алкоголизм, наркомания) зарождаются в семье и решение их возможно посредством укрепления семьи, улучшение ее материального положения, оказания семье психологической, правовой помощи. Материальное благополучие или неблагополучие семьи всегда заметнее, и механизмы его улучшения разрабатываются, совершенствуются государством. Проблемы другого рода, касающиеся морально-психологической стороны, не всегда лежат на поверхности, и только опытные психологи, специально созданные службы могут оказать помощь семье.

Реалии сегодняшних дней демонстрируют слабую защиту семьи со стороны государства, что бумерангом отражается на обществе. Но необходимо отметить, что в последние годы политика государства направлена на поддержку семьи, предприняты меры по повышению рождаемости. Так, произошло увеличение пособий женщинам по уходу за ребенком до полутора лет (с 2010 года максимально возможная сумма пособия увеличивается почти в 2 раза и составляет 13833 рубля); пособие по беременностям и родам увеличено на 36 процентов (но не более 34583 рублей); расширились возможности использования материнского капитала. (1) Практически в каждом российском городе есть телефоны доверия как для родителей, так и для детей; начинают создаваться центры помощи женщинам, попавшим в затруднительное положение; в Москве и других городах создаются центры содействия семье. Но нужны новые подходы к решению семейных проблем.

Совместная работа общественных организаций и государственных структур, целенаправленно занимающихся профилактикой, психологической помощью семье, может снять остроту социальных проблем. Необходимо системная работа государства в этом направлении. Вопрос сохранения и поддержки семьи должен решаться комплексно, необходимо лечить не один орган, а оздоравливать весь организм. Нужны объединение усилий и координация действий тех структур, в компетенцию которых входит работа по охране прав ребенка (входящих в структуру органов системы образования), органов социальной защиты, оказывающих материальную помощь малообеспеченным семьям, медицинских учреждений, учреждений жилищно-коммунального хозяйства, других государственных и муниципальных учреждений, организаций.

### **Список литературы:**

1. Невинная И. Машины деньги. Рос. газ. – 2010. 25 фев.

2. . Нечаева А.М. Демография и семейное законодательство (по материалам периодической печати) // Гражданин и право.- 2008. № 2.
3. Новый юридический словарь /Под ред. Азрилияна А.Н.- М.,2006.
4. Русанова Н. Бездетная семья в России: политика государства и выбор супругов // Труд и социальные отношения. – 2009, № 8.
5. Федеральный закон РФ от 21.02.2010 № 16-ФЗ. Рос. газ. – 2010. 21фев.

## РОЛЬ ПРОМЫСЛОВОГО ФЛОТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

**Васильев А. М., Марьина В.П.** (г. Мурманск, ИЭП КНЦ РАН, e.mail: vasiliev@pgi.ru)

**Annotation:** In the report deals with the restructuring of the fishing fleet in order to increase the participation of fishery in food security.

В морской доктрине Российской Федерации на период до 2020 года (1), в Концепции развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 года (2) и других документах, перед рыбохозяйственным комплексом, в частности, поставлена задача – увеличить участие рыбной отрасли в обеспечении продовольственной независимости страны, в социальном и экономическом развитии прибрежных территорий источники существования которых зависят от прибрежного рыбного промысла.

Достижение перечисленных целей в решающей мере зависит от количества и состава промыслового флота. Такой вывод основан на том, что на судах производится более 90 % общего объема продукции и, следовательно, типы судов и их количество определяют общий и видовой состав добычи, ассортимент выпускаемой продукции, производительность труда, рентабельность производства, энергоемкость добычи и другие показатели в целом по рыбной отрасли.

Состав океанического рыболовного флота Мурманской области за годы рыночных реформ стал почти полностью морозильным, не зависящим от береговых рыбоперерабатывающих предприятий. Тем самым он приспособился к вывозу уловов за рубеж, полностью прекратил поставки охлажденного рыбного сырья и полуфабрикатов на береговые заводы России, готовой охлажденной продукции для населения. В результате таких трансформаций значительно снизилась роль рыбной отрасли в обеспечении продовольственной безопасности России, не выполняются и другие задачи, перечисленные выше.

Изменения в составе флота, наряду с трансформациями в законодательстве и нормативной базе, коренным образом изменили направления выгрузок уловов и рыбопродукции, материальных и финансовых потоков. Если до начала 90-х годов, выгрузки преимущественно осуществлялись в России, то в настоящее время продукция донных видов рыб почти полностью, а пелагических – частично, поставляется за рубеж. Положение не изменилось и после введения с 2009г. законодательной нормы обязательной доставки в российские порты рыбопродукции, произведенной из уловов добытых в отечественной экономической зоне. Производится декларирование продукции и она экспортируется. В 2008г. вывоз за рубеж рыбопродукции, произведенной на судах, составлял 53,4 %. Выгрузки в порту г. Мурманска определились всего в 43,0 % от общего объема производства

на судах. Приведенные пропорции наблюдаются в то время, когда потребление рыбопродукции в стране составляет около половины медицински обоснованной нормы, в том числе, более 30 % за счет импорта.

Вследствие вывоза большей части рыбопродукции за рубеж без декларирования, наличия многочисленных возможностей сокрытия денежных средств и искажения финансовой отчетности денежные потоки в рыбной отрасли в настоящее время не отражают истинное экономическое положение рыбодобывающих организаций. Ситуация усугубляется также и тем, что российские суда закупают за рубежом материально-технические ресурсы, проводят ремонты и после этого не заходят в российские порты, чтобы не оплачивать соответствующие импортные пошлины и НДС. Выход из создавшегося положения заключается как в изменении структуры флота, так и в совершенствовании законодательства.

Сформировавшийся на Европейском Севере России состав рыболовного флота привел к разрыву технологической цепочки переработки рыбы: промысловые суда – береговые рыбозаводы – торговые предприятия. Среднее звено (береговые предприятия) выпадает из схемы, вследствие поставок на берег только готовой рыбопродукции. Из-за отсутствия сырья по эффективным ценам, позволяющим вырабатывать ликвидную и рентабельную продукцию глубокой обработки, в том числе из пелагических рыб, использование производственных мощностей береговых заводов составляет 10-20 %, наблюдается закрытие предприятий в Мурманской, Архангельской областях и Республике Карелия, переход на переработку рыбы, выращенной в аквахозяйствах. При этом основные пелагические объекты добычи из Северо-Восточной Атлантики – путассу, сельдь, сайка и другие – в мороженом виде имеют ограниченный сбыт, так как потребление их в пищу без дополнительной обработки и облагораживания ограничено.

Правительство РФ предпринимает меры для поворота рыбного потока на российский берег. Так, с 2009г. снижена на 90 % плата за биоресурсы, доставленные в российские порты; введено обязательное декларирование на российской территории рыбопродукции, произведенной из ВБР, добытых в отечественной экономической зоне; с 2011г. часть рыбопродукции должна будет продаваться через биржи. Все они направлены на увеличение поставок на российский рынок мороженой рыбопродукции, которую использовать для дальнейшей переработки в Мурманске целесообразно после модернизации заводов. В настоящее время береговые предприятия работают, преимущественно, на охлажденном сырье и полуфабрикате из прибрежья. Этот вид рыболовства целесообразно расширять за счет биоресурсов 200-мильной экономической зоны и *использовать только суда без морозильных установок*, ибо в противном случае цель прибрежного рыболовства по нашему мнению будет полностью дискредитирована. Актуальность критерия доставки рыбы из прибрежных вод только в свежем виде возросла в связи с получением разрешения на реализацию ее населению.

Неоспоримой доказанной реальностью является факт, что промышленный флот Мурманской области осваивает водные морские биоресурсы с низкой эффективностью и не обеспечивает достижение целей, поставленных перед рыбопромышленным комплексом руководством страны, в том числе увеличение участия рыбной отрасли в обеспечении продовольственной безопасности страны, в социальном и экономическом развитии прибрежных территорий, источники существования которых зависят от рыболовства. Согласно долгосрочному прогнозу Полярного научно-исследовательского института рыбного хозяйства и океанографии (ПИНРО) доступные Мурманским рыбакам объемы биоресурсов в Северной Атлантике в ближайшие годы и на перспективу останутся примерно на нынешнем уровне – 630-650 тыс. т в год. Расчеты, основанные на анализе работы имеющихся среднетоннажных современных траулеров-заводов и зарубежного опыта показывают, что этот объем с высокой экономической эффективностью может быть освоен ~ 80 современными судами. Для обеспечения комплексной глубокой переработки биоресурсов в составе флота целесообразно иметь: около 15 единиц траулеров длиной ~ 41 м, 23 траулера-завода типа «Севрыба-2», ~ 16 многоцелевых траулеров-заводов (для донного и пелагического лова), около 20 сейнер-траулеров проекта 13720 и ~ 5 сейнер-траулеров с морозильными установками и рефрижераторными танками с RSW.

Для снабжения береговых заводов сырьем массовых пелагических рыб рекомендуется иметь на бассейне несколько небольших сейнер-траулеров с грузовыми трюмами-танками, позволяющими хранить и транспортировать рыбу «наливом» и мороженую. Суда таких типов различной грузоподъемности широко используются за рубежом, обеспечивая дешевым сырьем береговые перерабатывающие предприятия в Норвегии, Исландии, Дании, Испании. Они, как показывают расчеты, могут эффективно работать в цепочке с береговыми заводами на таких объектах, как сельдь и мойва.

В составе ОАО «Мурманский траловый флот» эксплуатируются 11 супер-траулеров типа «Моонзунд». Основные их характеристики: наибольшая длина – 120 м, возможности по вылову – от 200 до 300 т/в сутки, по заморозке – от 200 до 250 т/в сутки, средний возраст – 19,2 года. На всех траулерах произведена инновационная модернизация добывающего и перерабатывающего комплексов и главных двигателей. С учетом перечисленного их можно относить к современным судам, которые могут находиться в эксплуатации еще не менее 10 лет и частично использоваться на добыче пелагических гидробионтов в Северной Атлантике.

Кроме этого, по нашему мнению, целесообразно использовать супер-траулер «Моонзунд» на условиях государственно-частного партнерства для промысла в Южных частях Атлантики и Тихого океана. При таком варианте количество сейнер-траулеров отечественной постройки проекта 13720 для промысла в Северной Атлантике целесообразно будет увеличить на 20-30 единиц.

Экономическая эффективность прибрежного промысла также низка, требуется замена не менее половины судов и установка современного добывающего оборудования. Проекты современных судов для прибрежного рыболовства разработаны, а строительство их для Европейской части страны возможно на верфях Ленинградской, Мурманской, Астраханской и других областей. Для увеличения производительности лова основную часть судов, как свидетельствует опыт Норвегии и других стран, следует оснащать автоматическими ярусами. По мере наращивания промыслового потенциала целесообразно увеличить квоту добычи трески и пикши, соответственно до 30 и 10 тыс. т в целях удовлетворения потребностей береговых предприятий в сырье, а населения в продукции.

Для постепенного перехода на эффективную модель эксплуатации биологических ресурсов Северной Атлантики, в определенной степени гармонизирующую корпоративные и общественные интересы, необходимо укрупнение рыбодобывающих организаций, которое может быть достигнуто путем стимулирования соответствующей политикой использования квот.

#### **Список литературы:**

1. Морская доктрина РФ на период до 2020 г. // Рыбное хозяйство. - 2001. - № 5. - С. 3-11.
2. Концепция развития рыбного хозяйства РФ на период до 2020 г. / Государственный комитет Российской Федерации по рыболовству. - М., 2008.

## **ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ГОСУДАРСТВА И КОРПОРАЦИЙ**

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

Значительная и все более возрастающая экономическая роль корпораций определяет основные тенденции их взаимоотношений с государством и обществом. Прежде всего, укрупнение корпораций ведет к монополизации рынка. Пока корпорации были относительно редки и связаны главным образом с эксплуатацией колоний, обогащающей страны-метрополии, их деятельность не вызывала протестов со стороны предпринимательского сообщества. Но вскоре после завершения эпохи промышленной революции корпорации стали активно возникать на внутренних рынках, монополизировав их. За более чем столетний период борьбы с монополиями антимонопольное законодательство в развитых рыночных странах неоднократно ужесточалось.

Становление современного антимонопольного законодательства в Великобритании связано с принятием в 70-х гг. XX в. ряда ограничительных нормативных актов в области торговой практики и добросовестной торговли. Однако в целом надежды, возлагаемые на законы, не оправдались, поскольку процедура контроля за антиконкурентной практикой не стала более оперативной и не возросло количество рассматриваемых дел.

В Германии импульсом в развитии антимонопольного законодательства стало утверждение там свободной рыночной экономики в послевоенное время. В период 1949 – 1989 гг. были разработаны законопроекты об обеспечении конкуренции путем повышения эффективности.

В реальности, правовое преследование государственными органами нарушения монополиями антимонопольного законодательства случается довольно редко и еще реже доводится до конца, что является яркой иллюстрацией независимости экономических отношений от правовых и невозможности правовыми методами и инструментами реализовать угодные власти экономические отношения.

Нестрогому соблюдению антитрестовских мер способствует то, что при всех своих недостатках монополии высокоэффективны, активно осуществляют прогрессивные технологии и предоставляют качественную продукцию по приемлемым ценам, при этом достаточно хорошо оплачивая труд своих работников. Поэтому, если корпорация удовлетворяет потребности общества в товарах и услугах, ее не следует обвинять в нарушении антимонопольного законодательства лишь на том основании, что она занимает на рынке монопольное положение.



В США монополии признавались незаконными изначально, т.е. их создание подлежало запрету. Но вскоре судебная практика стала руководствоваться так называемым «правилом разумности», одобренным Верховным судом США в 1911 г.

Таким образом, как делает вывод Дж. Гэлбрейт, «антитрестовские законы – это, скорее всего, тупик на пути к реформе... Они являются клеткой, в которой можно надежно упрятать реформу».

С конца 60-х гг. прошлого столетия большинство западноевропейских и азиатских стран проводили политику консолидации фирм, стремясь создать крупные компании, которые могли бы конкурировать с американскими гигантами. Правительство Японии одним из первых сознательно пошло на нарушение антимонопольного законодательства в электронной, телекоммуникационной и других отраслях. Шесть крупнейших корпораций (сюданов) находятся под непосредственным контролем государства, которое, в то же время обеспечивает и укрепляет эту ведущую олигополию, не допуская заметного ослабления позиций ни одной из шести, не говоря уже о возможности их банкротства или распада.

Для Южной Кореи характерна очень высокая степень концентрации производства, которая не могла бы быть обеспечена без поддержки правительства.

В СССР, казалось, государство овладело монополиями навсегда. Однако по мере ослабления авторитарного характера государственной власти, монополии получили возможность все больше воздействовать на государственную бюрократию в целях осуществления своих корпоративных интересов. В конечном счете, интересы государственной бюрократии и хозяйственной бюрократии монополий срослись настолько, что оказалась возможной попытка овладения хозяйственной бюрократией корпораций, назвавшей себя частными предпринимателями, и государственной властью.

Исходя из фактов невозможности существования современного общества без корпоративной организации значительной части экономики и одновременно постоянных попыток руководства крупных корпораций к овладению государственной властью как инструментом господства над общественными интересами, следует, что общество должно поступать с монополиями так же, как оно поступает с необходимыми, но опасными технико-экономическими системами, например, с атомными электростанциями. Это значит, что монополии следует развивать и совершенствовать, но при этом строго контролировать их деятельность, создавая особый организационно-правовой режим, предусматривающий, в частности, разумное ограничение их представительства в системе общественной власти. Такая политика называется дискриминационной. Но другого выбора нет: если общество не дискриминирует монополии, то монополии дискриминируют членов общества во всех отношениях, т.е. как покупателей, как продавцов и как получателей дохода.

## ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

**Гнатюк А. В.** (г. Мурманск, МГТУ – кафедра «Экономической теории и национальной экономики», e-mail: alex\_gnatuk@mail.ru)

**Аннотация:** Статья посвящена вопросам модернизации и инновационному развитию промышленной политики с учетом текущего состояния дел в машиностроительном комплексе РФ, интеграция государства в мировую экономическую систему в условиях кризиса.

Интеграция российской экономики в мирохозяйственную систему, динамика научно-технического прогресса, необходимость разработки и внедрения наукоемких технологий во всех сферах народного хозяйства и повышения уровня благосостояния государства предопределяет возрастающую потребность современного общества в непрерывном развитии инфраструктуры производственного сектора и творческой личности, готовой к инновационной деятельности.

Развитие производственного сектора страны должно осуществляться путем непрерывного и целенаправленного процесса внедрения инноваций, улучшений, модернизации, нововведений, обеспечивающих повышение качества товаров и услуг.

Государственная инновационная политика является составной частью социально-экономической политики, которая выражает отношение государства к инновационной деятельности, определяет цели, направления, формы деятельности органов государственной власти РФ в области науки, техники и реализации достижений науки и техники. Следует отметить, что государство в России издавна стремилось эффективно управлять производством, подтверждением чему может служить использование программно-целевого метода ещё во время Первой Мировой войны в деле обеспечения российской армии боеприпасами. Реальным действием власти в области научно-технического прогресса был известный план электрификации России (ГОЭЛРО), который фактически был научно-технической программой, реализуемой государством. В настоящее время ввиду отсутствия в Правительстве РФ органа, ведущего интеграционный анализ, назрел принципиальный вопрос о воссоздании института государственного планирования по типу ГОСПЛАНа. В настоящее время государственная инновационная политика в машиностроительном комплексе РФ формируется и осуществляется исходя из следующих основных принципов:

- признание приоритетного значения инновационной деятельности для повышения эффективности уровня технологического развития машиностроительного производства и конкурентоспособности наукоемкой продукции;

- обеспечение государственного регулирования инновационной деятельности в сочетании с эффективным функционированием конкурентного механизма в инновационной сфере;
- концентрация государственных ресурсов на создании и распространении базисных инноваций, обеспечивающих прогрессивные структурные сдвиги в экономике;
- создание условий для развития рыночных отношений в инновационной сфере и пресечение недобросовестной конкуренции в процессе инновационной деятельности;
- создание благоприятного инвестиционного климата при осуществлении инновационной деятельности;
- активизация международного сотрудничества РФ в инновационной сфере;
- укрепление обороноспособности и обеспечение национальной безопасности государства в результате осуществления инновационной деятельности<sup>24</sup>.

В кризисные периоды государству приходится рисковать, проводя в жизнь крупные инновации, понимая, что незначительные улучшения не приведут к кардинальному изменению ситуации. Такими масштабными инновациями в настоящее время являются инфраструктурные проекты, проводимые государством. В нынешней ситуации России своё промышленное и инфраструктурное отставание необходимо использовать как конкурентное преимущество, так как именно сейчас существует возможность инициировать гораздо больше инфраструктурных Проектов, чем развитые страны. Есть шанс быстрее, чем на Западе, восстановить внутренние масштабы национальной экономики, рынки и национальную банковскую систему. Востребованные в период кризиса проекты должны иметь большой мультипликативный рычаг (т.е. каждая денежная единица, вложенная государством, должна привести в движение как можно больший объём российских товаропроизводителей из различных отраслей и сгенерировать как можно больший ВВП).

Применительно к машиностроительному комплексу России следует отметить, что в составляющих его отраслях огромное поле инфраструктурной деятельности. Приведём лишь некоторые из них:

- Строительство современного коммерческого и рыболовного флота (по 100 кораблей в год).
- План по выпуску гражданских и транспортных самолётов (до 500 штук в год) – инфраструктурный проект.
- По поводу имеющего места в российском обществе негативного отношения к государственной программе поддержки отечественного

---

<sup>24</sup> Дагаев А. А. Рычаги инновационного роста // Проблемы теории и практики управления, №5 2009г., стр 70-72

автостроения необходимо иметь ввиду, что если рухнет российский автомобильный рынок, то рухнет огромный сегмент экономики. Поддержать его можно и нужно. Речь идёт о механизмах поддержки скорейшей локализации комплектации всех сборщиков. Польза всем! И нефтяникам, и металлургам (чёрным и цветным), и государству. Автомобильное производство способно генерировать 10% ВВП.

- Крупные заказы машиностроителям предполагаются через назревшую необходимость перестройки (модернизации) НПЗ и химических комбинатов, чтобы мы экспортировали не нефть, а бензин.

- В России есть полный спектр энергетического машиностроения и науки. Половина тепловых станций – конденсационного типа с КПД 30 – 35%. Современное оборудование позволяет поднять КПД до 60%.<sup>25</sup>

Это означает, что ежегодно можно экономить четверть от потребляемого 151,8 млрд. м<sup>3</sup> сжигаемого газа.<sup>26</sup> Предполагаемая в результате этого экономия составила бы 38 млрд. м<sup>3</sup>. Таким образом, при цене 400 \$/1000 м<sup>3</sup>, это дало бы экономию 15,2 млрд. долларов в год. Кризис – время глубокой модернизации атомного машиностроения, с подготовкой производства реакторов большей единичной мощности. Необходимо ежегодно закладывать по 3 – 4 АЭС, ведь срок их строительства 7 – 10 лет.

Очевидно, что в нынешней ситуации стране необходимо повышение эффективности государственной долгосрочной политики в области инноваций и дальнейших конкретных действий, в том числе в отраслях машиностроительного комплекса. При этом важно руководствоваться критерием сохранения рыночных свобод, поскольку понятие эффективного государства никоим образом не тождественно огосударствлению и возврату к администрированию хозяйственной деятельности. Оно должно проявить умение в использовании той собственности, которой располагает, для увеличения поступлений в доходную часть бюджета, а также инвестирования в реструктуризацию и развитие.

---

<sup>25</sup> Малкин Н. Положение в машиностроительном комплексе России. // "Экономист" №9, 2009г., стр. 12-14

<sup>26</sup> Материалы Госкомстата РФ. Основные социально-экономические показатели промышленности за 2008г. №№1-2, 2009.

## ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА В РОССИИ

**Долматова Е. В.** (МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: evdolmatova@rambler.ru)

**Annotation.** Financial crisis in Russia did not become a surprise for the people who did not know much about functioning of economy. Nevertheless its developing generated many ambiguous opinions of scientists. Specific characteristics of Russian economy determined the features of financial crisis developing.

Уже в 2007 г. аналитики банка Merrill Lynch заявили о рецессии американской экономики. Основанием для этого послужили такие индикаторы, как ухудшение ситуации с безработицей, достигшей в декабре 2007 г. в США уровня в 5 % и снижение объема продаж торговых сетей. Официальное объявление о рецессии в США сделало также Национальное бюро экономических исследований (National Bureau of Economics Research), хотя в заявлении главы Федеральной резервной системы США Бен Бернанке от 16 января 2007 года было сказано, что в 2008 году рецессии не будет.

Интеграция мирохозяйственных связей и отношений создали существенные взаимосвязи между странами, поэтому экономический спад в какой-либо стране приводит к спаду в экономиках других стран и даже к краху экономических систем. Поэтому мнение экспертов Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации (МЭРТ) было следующим: экономический спад в США приведет к сокращению притока капитала в Россию, снижению деловой активности российского бизнеса, к сокращению объемов кредитования российскими банками граждан и предприятий и, как следствие, к замедлению темпов роста всей российской экономики в целом. Данное мнение, учитывало зависимость российской экономики от курса американского доллара – доля долларовых активов в структуре международных резервов и Стабилизационного фонда РФ составляла около 50 %.

Несмотря на эти данные, в марте 2008 г. на заседании Государственной думы вице-премьер, министр финансов А.Л. Кудрин заявил: «Мы не ожидаем кризисных условий в РФ, кратковременный недостаток ликвидности будет компенсирован Центральным банком...». Но его точку зрения не разделяли ректор Финансовой академии при правительстве РФ Михаил Эскидаров и директор института финансовых рынков Финансовой академии Яков Миркин. В своем докладе «Риски финансового кризиса в России: факторы, сценарии и политика противодействия», они представили 4 потенциальных сценария финансовых кризисов в России:

- Импортированный кризис («финансовая инфекция»). Так как российский рынок зависим от мирового финансового рынка, то наиболее вероятно его возникновение в 2008 г. в России.

- Спекулятивная атака при позитивной экономической динамике. В этом случае кризис основан на зависимости российского финансового рынка от иностранных портфельных инвестиций и долгового финансирования нерезидентов. Кризис по этому сценарию грозит России в 2009-2011 годах.

- Перегрев одного из сегментов внутреннего финансового рынка. Около 50 % роста финансового рынка РФ имеет спекулятивный характер, а значит возможно возникновение «мыльных пузырей». Этот вид кризиса прогнозируется в 2009-2011 годах.

- Падение экспортных цен. Российская экономика сильно зависима от цен на сырье на мировых рынках. Кризис возможен с 2010 года.

И кризис в России наступил. Специфическим фактором в развитии кризиса являлось наличие огромного внешнего долга российских компаний, который достигал на начало октября 2008 г. в совокупности 527 млрд долларов США, что было сопоставимо со всем объемом золотовалютного резерва России. Согласно данным, опубликованным Центральным банком России 10 октября российским банкам и компаниям предстояло выплатить зарубежным до конца 2009 года 163,2 млрд долларов США, что составляло четверть всех внешних обязательств РФ.

По оценке Всемирного банка, российский кризис 2008 года «начался как кризис частного сектора, спровоцированный чрезмерными заимствованиями частного сектора в условиях глубокого тройного шока: со стороны условий внешней торговли, оттока капитала и ужесточения условий внешних заимствований» [1].

Обозреватель журнала Research Алексей Байер в «Ведомостях» от 10 октября 2008 года писал, что удар глобального кризиса по России был сильнее, чем по экономикам иных стран вследствие трех причин: «американской финансовой катастрофы», негативно отразившейся на всех рынках и финансовых системах развивающихся стран; падения цен на нефть при значительной зависимости России от её экспорта; политических ошибок российского руководства.

16 октября 2008 г. нефть марки Urals упала ниже 70 долларов за баррель – уровня, исходя из которого, был рассчитан бюджет на 2009 г. как бездефицитный [2]. Пришлось Правительству России принимать решение о корректировке бюджета, а именно учесть уменьшение доходной части. Кроме того, возрастали и бюджетные расходы. В 2008 г. Правительством были проведены антикризисные меры. Затраты бюджета составили 1089 млрд рублей (2,6 % ВВП), из них на укрепление финансового сектора было направлено 785 млрд рублей, на поддержку реального сектора экономики – 304 млрд рублей [1].

На 2009 год было объявлено о бюджетных антикризисных мерах на 1834,77 млрд рублей, из них на укрепление финансового сектора планировалось направить 625 млрд рублей, на поддержку реального сектора эко-

номики – 798,3 млрд рублей, на помощь регионам – 300 млрд рублей, на защиту уязвимых групп населения – 111,5 млрд рублей [1].

19 января 2009 г. Председатель Правительства В.В. Путин поручил Минфину пересчитать федеральный бюджет 2009 года, исходя из новых макроэкономических параметров, представленных Минэкономки: средне-годовая цена на нефть (Urals) в \$41 за баррель, сокращение ВВП на 0,3 %, инфляция – на уровне 13 %, рубль, девальвированный до 35 руб/\$ [3]. 10 марта того же года министр финансов А.Л. Кудрин объявил о решении Правительства на время отказаться от трёхлетнего бюджета, а также оптимизировать ряд расходных статей бюджета на 2009 год.

В июне 2009 года В.В. Путин подписал новую программу антикризисных мер, приоритеты которой – социальные обязательства, промышленность, инновации и мощная финансовая система. Также премьером был утвержден «План действий, направленных на оздоровление ситуации в финансовом секторе и отдельных отраслях экономики». План состоит из мероприятий, направленных на развитие финансовой и банковской системы, предусматривает действия по поддержанию внутреннего спроса, социальной поддержке граждан. В отдельные разделы вынесены меры, которые правительство собирается предпринимать для улучшения ситуации в транспортной отрасли, сельском хозяйстве, оборонно-промышленном и сырьевом комплексах, а также в жилищном строительстве.

В результате в 2009 г. Россия потратила на антикризисные меры более 1,2 трлн. рублей. Это составляет одну восьмую часть от всего объема бюджетных расходов. Большая часть денег пошла на помощь конкретным предприятиям, которым государство выделяло субсидии. Кроме того, денежную помощь получили и регионы, в которых последствия кризиса оказались наиболее болезненными. Как оценивают в Правительстве, общая антикризисная помощь в 2009 году составила около 3 трлн. рублей. В эту сумму включены расходы Правительства на увеличение социальных выплат – повышение пенсий и пособий. Деньги на борьбу с кризисом будут выделяться и в 2010 году. К примеру, 43 млрд. рублей выделяют на борьбу с безработицей. А также предусмотрены средства для поддержки моногородов и таких проблемных предприятий, как «АвтоВАЗ».

Интересная ситуация сложилась в банковском секторе. В 2008 году финансовые трудности испытывали 40 банков, у 33 учреждений были отозваны лицензии. За 15 месяцев кризиса российское Правительство направило в капитал банков порядка 1 трлн рублей, что составляет 72 % от всех вложений в капитал банков (включая субординированные кредиты). К концу 2009 года капитал банков вырос до 4,6 трлн рублей, из которых в минувшем году было вложено 810 млрд рублей, 389 млрд из которых внесло государство. Директор департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций Банка России М. Сухов в конце 2009 г. сделал прогноз о том, что государство останется основным инвестором в капитал российской банковской системы. Е. Гайдар назвал такие действия государства «национализацией убытков»

и отметил, что они приведут к «национализации» рисков, а это ставит под сомнение личную ответственность руководства банков за принимаемые решения.

По данным министра финансов Алексея Кудрина, в период кризиса в рамках поддержки от государства российские банки получили дополнительные вливания в капитал в размере \$40 млрд. Об этом Кудрин заявил, выступая на форуме ВТБ в сентябре 2009 года. Тогда же министр пообещал, что в 2009-2010 годах банкам выделят еще 150 млрд и 210 млрд рублей соответственно. Поддержку государства, в частности, получили Сбербанк и ВТБ.

В ноябре 2009 года Владимир Путин констатировал, что российская кредитная система постепенно выздоравливает, признаком чего может служить, по его словам, намерение банков вновь бороться за клиентов. Но по итогам января 2010 года каждый четвертый российский банк оказался убыточным, сообщил Центробанк России. По его данным, с убытками первый месяц этого года завершил 251 из 1056 кредитных организаций (в январе 2009 года насчитывалось 120 убыточных банков).

Как видим, государственная помощь коммерческим предприятиям не может решить проблемы, которые, прежде всего, связаны с отсутствием антикризисного управления. В условиях наступления кризиса оказалось, что в дотационных регионах справиться с ним было легче, а в ранее стабильных – до сих пор приходится реализовать комплекс мер по борьбе с безработицей. Анализ возникновения кризиса и его развития в российской экономике позволяет констатировать – за 8 лет управления государством в условиях профицитного бюджета руководители утратили способность быстро реагировать на негативные кризисные проявления и разрабатывать действенные меры с учетом системности экономики и тесной взаимосвязи между различными ее секторами и отраслями. Наличие профицитного бюджета притупило чувство опасности, и именно это не могло позволить чиновникам, ответственным за состояние экономики, правильно оценить ситуацию, складывающуюся на ипотечном и финансовом рынках США.

### **Список литературы:**

1. Доклад об экономике России. № 18 // Всемирный банк.
2. Падение цен на нефть угрожает твердости рубля и бюджету, который рискует стать дефицитным. NEWSru. 16 октября 2008 г.
3. Кризис заставил Кудрина отменить трёхлетний бюджет. Но его хотят вернуть уже на следующий год. NEWSru. 10 марта 2009.



## ГЕНЕЗИС НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

**Долматова Е. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: evdolmatova@rambler.ru)

**Полхов П. А.** (г. Мурманск, государственный налоговый инспектор отдела выездных проверок № 5 ИФНС России по г. Мурманску)

**Annotation.** The value – added tax is one of the most interesting taxes. Concept of the tax refers to the beginning of the XX century, but its collecting started only in 1954. Nowadays the value- added tax is applied in many countries. It is the most important tax for the federal budget income.

В настоящее время в области внутренней налоговой политики России продолжает оставаться актуальным вопрос о существовании такого инструмента косвенного регулирования экономики как налог на добавленную стоимость (далее по тексту – НДС). Безусловно, НДС является одним из наиболее трудных для понимания, сложных для исчисления, уплаты и контроля со стороны налоговых органов налогов. Но на протяжении почти всего срока его использования Россия обеспечивала ежегодные поступления в бюджетную систему на уровне 6 – 7 % валового внутреннего продукта (ВВП) или более 30 % всех налоговых доходов государственного бюджета) (8). По состоянию на июнь 1992 г., по данным Организации Экономического Сотрудничества и Развития, НДС применялся в 82 странах мира (7).

Во избежание односторонних и поверхностных выводов в отношении необходимости применения рассматриваемого налога в Российской Федерации необходимо обратить внимание на процесс его образования и становления.

Для понимания общей картины выделения НДС из других ранее используемых форм косвенного налогового обложения следует обратиться к финансам Германии 1919 года, когда в рамках налоговой реформы, Вильгельм фон Сименс предложил «облагороженный налог с оборота» – косвенный налог, который начислялся на каждой ступени перепродажи товара, порождая так называемый «каскадный эффект» (9). Пионерское предложение не получило развития.

В 1921 году экономист Т.С. Адаме предложил прототип налога на добавленную стоимость в форме налогообложения предприятий взамен применяемого в Америке налога с дохода корпораций (2). Данное предложение также не было реализовано.

В 50-е годы во Франции сформировались три группы налогов на потребление из разряда налогов на продажи, отдельные из которых составляли налоги на продукцию обрабатывающей промышленности и налоги на услуги (3).

В 1954 г. французским экономистом Морисом Лоре был разработан и введен в африканском государстве Кот-Д'Ивуар (Берег Слоновой Кости) известный нам сегодня налог на добавленную стоимость (11).

25 марта 1957 г. в соответствии с Римским договором было создано Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), что вызвало необходимость реформирования косвенного налогообложения стран, являющихся его членами. Для совершенствования косвенного налогообложения было решено использовать НДС, который позднее утвердился в качестве основного косвенного налога для стран сообщества. На момент подписания Римского договора страны-участницы (Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург) взимали каскадные общие налоги с продаж (10).

Преимущества НДС перед налогом с продаж выражались в устранении «каскадного эффекта», которым налог с оборота ставил в неодинаковое положение ряд отраслей и предприятий, производящих продукцию с различной степенью обработки, и таким образом, нарушал рыночные законы свободной конкуренции. Получалось, что чем больше стадий обработки проходил товар в своем движении к конечному потребителю, тем выше становилась сумма налогового обложения. НДС оказывал меньшее влияние на цены товаров (услуг), стимулировал эффективность производства и потребления товаров. Кроме того, он способствовал значительному увеличению налоговых поступлений в бюджет по сравнению с другими налогами с оборота.

В 1960 г. комиссией ЕЭС был учрежден Комитет по налогам и финансам, основной целью которого стало исключение неравенства в сфере конкуренции, вызванного различиями в системах национального косвенного налогообложения (3, 64). В 1967 г. Совет ЕЭС принял решение о переходе стран-участниц в срок до 1972 г. к единой (европейской) системе НДС (11, 67). Таким образом, одним из необходимых условий вступления в ЕЭС становилось наличие в стране, претендующей на вступление в данную организацию, функционирующей системы рассматриваемого налога.

Распространение НДС можно считать наиболее важным событием налоговой политики зарубежных стран в 70-80-е годы XX века. В истории налогообложения нет другого примера, когда налог был введен в столь короткие сроки и занял среди других налогов доминирующее положение как источник доходов бюджета многих стран мира. Введение НДС позволило снизить налоги на доходы корпораций при сохранении общего объема налоговых поступлений, что повлекло за собой рост межгосударственной конкуренции, активизацию инвестиционной деятельности, совершенствование рыночного механизма (11).

В Российской Федерации НДС был введен с 01.01.1992 Законом РСФСР от 6 декабря 1991 г. № 1991-1 «О налоге на добавленную стоимость». Одновременно были отменены налог с оборота и налог с продаж, и НДС стал универсальным налогом на все денежные и бартерные сделки и распространился на все стадии производства и обращения. Следует отметить, НДС в России вводился в чрезвычайных условиях, которые совсем не

соответствовали мировой практике введения данного налога. К моменту принятия закона единственным фактором для введения НДС был колоссального размера бюджетный дефицит (11, 84). Первоначально ставка НДС была установлена 28 %. Она позволила увеличить общий уровень налоговых доходов бюджета, а механизм взимания налога создал предпосылки стабильности налоговых поступлений.

Экспортная льгота (обложение по ставке 0 % с последующим возмещением уплаченного контрагентом налога) по возмещению государством НДС экспортеру была введена в 1996 г., когда государство, пытаясь стимулировать экспорт, возвращало 20 % от стоимости вывезенного товара. В дальнейшем ее нормы претерпели значительные изменения (3, 89).

С 1997 года все плательщики НДС в Российской Федерации были обязаны перейти на применение счетов-фактур при расчете сумм НДС, подлежащей уплате в бюджет. Введение метода счетов-фактур преследовало одновременно несколько целей:

- упорядочить учёт НДС у налогоплательщиков;
- сократить случаи уклонения от уплаты налога поставщиками (необоснованное применение вычета по НДС покупателями);
- создать действенный инструмент налогового контроля за полнотой сбора НДС (2, 39).

В процессе развития и становления НДС в России в действующий механизм взимания НДС вносились изменения: уточнялся объект налогообложения; расширялась налогооблагаемая база; были введены обороты и виды деятельности, не облагаемые НДС; изменялся размер стандартной и повышенной ставок налога; был принят подробный перечень товарных групп, облагаемых по сниженной ставке; изменялись сроки уплаты налога в зависимости от величины платежа и пр.

В настоящее время порядок исчисления и уплаты НДС определен 21 главой Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ). В целом российская модель применения НДС соответствует европейской концепции взимания данного налога (4, 93). НДС является одним из основных налогов, формирующих доходы бюджетной системы Российской Федерации. Его поступления складываются из двух слагаемых: НДС от внешнеэкономической деятельности и НДС, взимаемый с товаров произведенных на территории Российской Федерации.

В последнее время наблюдается активность России, Белоруссии, Казахстана, Украины и других сопредельных государств в отношении создания и развития Единого экономического пространства, что вызовет необходимость реформирования системы налогообложения. Следует учитывать, что система налогов образует целостное единство (6, 50), а экономика отдельной страны не может развиваться изолированно от мировой экономики, поэтому НДС будет содействовать интеграции международных экономических процессов. В отношении часто обсуждаемых вопросов об отмене российского НДС и снижении его основной ставки, хотелось бы добавить, что позиция руководства Министерства Финансов Российской Федерации следующая – до

2012 года конкретных мер в этих направлениях предприниматься не будет (5, 14-15).

### **Список литературы:**

1. Барановский В. Г. «Европейское сообщество в системе международных отношений. – М.: Наука. 1986.
2. Басов С. В. «Налоговый контроль за поступлением в бюджет налога на добавленную стоимость». Диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук, М., 2003.
3. Вавилова М. А. «НДС в системе косвенных налогов Европейского Союза и Российской Федерации. Сравнительно-правовой анализ». Диссертация на соискание учёной степени кандидата юридических наук, М., 2007.
4. Волков И. А. «Косвенное налогообложение как метод регулирования внешней торговли». Диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук, М., 2003.
5. Мороз С. Тяжкое бремя налогов // Морские порты. 2009. № 4/5, с. 14 – 15.
6. Налоговое право России / Отв. ред. Ю.А. Крохина. – М., 2005.
7. Романовский М. В., Врублевская О.В. Налоги и налогообложение. Учебник для ВУЗов. 6-е издание, дополненное. Издательство «ПИТЕР», М., 2009.
8. Севрюкова Л. В., Рыкунова В.Л. Проблема альтернативного выбора: НДС или налог с продаж // «Финансы и кредит» 2009, № 39.
9. Терра Дж. «Введение НДС в ЕС», Париж ОЕСД, 1999.
10. Усовецкий А. А. «Методы оптимизации налоговой нагрузки предприятий (На примере налога на добавленную стоимость)». Диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук, М., 2003.
11. Халина В. А. «Налог на добавленную стоимость в системе налоговых платежей». Диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук, Владикавказ, 2006.

## **К ВОПРОСУ О СОВРЕМЕННОМ СОСТОЯНИИ ГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

**Константинова С. А.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и отраслевой экономики e-mail: ecomstu@rambler.ru*)

Всякий кризис влечет перемены, глубокий кризис – большие перемены. В газовой отрасли он может ускорить крен в сторону большей эластичности торговли с приближением к структуре нефтяного рынка.

В первую очередь, это означает ускоренный передел в пользу краткосрочных контрактов. Логично ожидать, что сокращение сегмента торговли по долгосрочным контрактам потребует отказа от нефтяной привязки цен на газ, которая уже поставлена под сомнение. Произойдет некоторый передел сфер влияния с ослаблением роли одних традиционных поставщиков и усилением других. Расширится масштаб развития сектора СПГ как основного гаранта гибкости и возможности межконтинентальной торговли газом. Не исключено, что будут пересмотрены некоторые проекты транснациональных газопроводов, экономическая рентабельность которых в условиях нового рынка окажется несостоятельной.

Признаки подобных перемен уже просматриваются и все чаще «прослушиваются» на отраслевых форумах и конференциях. Тем временем запасы газа в 2009 году сделали второй скачок за десятилетие, увеличившись на 10 трлн м<sup>3</sup>. В первом случае причиной был Катар, сейчас – Туркменистан. Мировая добыча сократилась на 8%. Наибольшие потери понесла Россия, где «Газпром» вынужден был сдерживать производство из-за снижения спроса на газ в Европе и на внутреннем российском рынке. Перенасыщение рынков обрушило цены на газ. Нижняя планка падения определялась сократившейся вдвое ценой на устье скважины в США. Переориентация поставок СПГ с рынков США и Азии на Европу вызвала снижение цен на европейском рынке. В декабре, когда рыночная конъюнктура пошла вверх, они все еще оставались вдвое ниже цен на поставки по долгосрочным контрактам.

Прорыв 2008 года в реализации российских арктических газовых проектов, с принятием стратегических решений по их финансированию и началом строительства первоочередных объектов, сменился периодом переоценки сценариев и сроков их реализации. Это объясняется не только влиянием глобального кризиса, но и стремительно меняющейся ситуацией на мировых газовых рынках.

Прогнозы потребления газа в Европе и Америке ежегодно пересматриваются в сторону снижения, чему немало способствуют программы по повышению энергоэффективности национальных экономик и развитие альтернативных источников энергии.

К тому же, восстановление российского спроса на газ до докризисного уровня займет шесть-восемь лет. Главное, что до сих пор не определено, –

основное предназначение арктических газовых проектов: правительство декларирует разные, порой несовместимые цели. Так или иначе, при складывающейся конъюнктуре рынков с точки зрения максимизации прибыли сроки ввода российских арктических проектов разумно было бы передвинуть за пределы 2017–2018 годов.

Компания «Эрнст энд Янг» провела исследование «Новые возможности в сложных условиях», основанное на более чем 1800 встречах с руководителями нефтегазовых компаний в разных странах мира.

Стратегический вывод: НГК ставят перед собой задачу не только преодолеть экономический кризис, но и успешно развиваться в изменившихся условиях. Темпы развития и глубина кризиса застали многие нефтегазовые компании врасплох. Нестабильность цен на нефть и неустойчивость спроса на природный газ затрудняют планирование капиталовложений.

Для того чтобы осуществлять долгосрочные инвестиции, компаниям необходимо быть уверенными в сохранении спроса. Цены падали стремительно, однако затраты в отрасли снижаются значительно медленнее. Когда уверенность относительно будущего спроса возрастет, инвестиционные планы могут быть оперативно скорректированы. Однако тактически большинство нефтяных компаний не прогнозируют значительного или устойчивого увеличения спроса в ближайшем будущем.

#### **Список литературы:**

1. [http://www.ngv.ru/published\\_issues/?m=last](http://www.ngv.ru/published_issues/?m=last)
2. «Нефтегазовая Вертикаль» Выпуск №3, февраля 2010года

## **ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ (ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ)**

**Кузьменко В. М.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики*)

**Аннотация** .This article considers issues of realization industrial policy like tool of innovation development of economy on the example of experience foreign countries.

Вопрос о необходимости промышленной политики сегодня не является дискуссионным. В экономически развитых странах промышленная политика является важным инструментом инновационного развития экономики. Характер и масштабы воздействия государства на промышленный комплекс определяются различным удельным весом государственной собственности в промышленности, отношениями между государством и промышленными фирмами, уровнем развития важнейших элементов и особенностей институциональной структуры национальной экономики. Ретроспективный исторический анализ свидетельствует о том, что в большинстве современных промышленно развитых стран начало промышленного роста ознаменовалось широкими инвестициями в отрасли экономики, представляющие на тот период интерес с точки зрения их эффективности. В послевоенный период государственная поддержка национальной экономики этих стран приняла систематизированный характер. Примером могут служить программы развития экономики Европы, Японии, Южной Кореи и других стран, которые определяли отраслевые приоритеты развития, и механизмы их финансирования за счет привлечения средств частных инвесторов и государства. В современных условиях государство в развитых странах содействует повышению конкурентоспособности экономики, развитию научно-технического потенциала страны. В практике промышленно-развитых стран государство оказывает влияние на емкость внутреннего рынка, предъявляя жесткие требования к качественным характеристикам промышленной продукции. Опыт промышленных фирм Японии уделяющих особое внимание повышению качества выпускаемой продукции и добившихся в результате этого впечатляющих успехов в экспорте самых разных видов промышленной продукции подтверждает это положение. Одним из направлений промышленной политики в зарубежных странах являются действия государства по стимулированию спроса на высокотехнологическую продукцию, посредством государственных закупок для отраслей, находящихся в собственности государства или под его жестким контролем, при этом широко практикуется дискриминация иностранных компаний, производящих аналогичную продукцию. В тоже время закупки могли использоваться как средство привлечения в страну иностранных инвестиций и технологий. Например, правительство Южной Кореи допуска-

ло иностранные фирмы к участию в поставках оборудования для государственной системы связи лишь при условии создания этими фирмами совместных предприятий с местными компаниями. Ключевой особенностью промышленной политики Японии является целенаправленный выбор подлежащих освоению и быстрому и широкому внедрению технологий с применением разнообразных средств государственной поддержки, но при доминирующей роли частного предпринимательства. Реализация указанной стратегии промышленного развития достигалась посредством государственных мероприятий, ориентированных на жесткий контроль за доступом продукции на японский рынок и на активную государственную поддержку японских фирм посредством дешевых источников финансирования инвестиций, налоговых льгот, стимулирования НИОКР.

В Германии реализацию целей и задач промышленной политики осуществляет федеральное министерство экономики и труда. Основными принципами промышленной политики Германии являются: высокий уровень занятости; устойчивые возможности для развития экономики Германии и ее конкурентоспособности; социальная защищенность; обеспечение новых технологий и инноваций с целью повышения конкурентных позиций экономики; увязка экономических и экологических целей; углубление международного разделения труда и беспрепятственной внешней торговли. Первостепенное влияние на государственную промышленную политику страны оказывает научный и управленческий потенциал страны. Например, государственная промышленная политика Японии связана с деятельностью Министерства внешней торговли и промышленности, которое играет ведущую роль координатора деятельности важнейших институтов страны при определении и реализации курса промышленной политики. Высококвалифицированные кадры министерства поддерживают тесные контакты с отраслевыми промышленными ассоциациями, финансовыми институтами, общественностью, анализируют проблемы, возникающие в различных отраслях хозяйства и промышленности. При реализации выбранного курса промышленной политики правительство использует административные методы воздействия на промышленные фирмы, но метод убеждений и рекомендаций, апелляций к интересам самой фирмы является ведущим.

Современными приоритетами промышленной политики развитых стран является производство микропроцессоров промышленного и бытового назначения, цифровых технологий, двигателестроение, производство авиационной и космической техники. Примером политики конкурентоспособности, представляющей собой наступательный вариант промышленной политики эпохи глобальной мировой экономики, является разработанная в начале 90-х годов странами ЕС стратегия: «Рост, конкурентоспособность, занятость. Вызовы и направления развития в XXI веке». В данной концепции отмечалось, что в будущем не представляется возможным обеспечить рост и закрепить оживление деловой активности в ЕС, если эти процессы не будут основаны на конкурентном, эффективном и инновационном промышленном фундаменте.



Для оценки результатов промышленной политики используется индекс инновационной активности экономики или индекс конкурентоспособного роста, учитывающий объемы инновационных инвестиций, их эффективность, институциональные и макроэкономические условия, благоприятствующие или препятствующие эффективному развитию промышленного производства и экономик в целом.

**Список литература:**

1. <http://prompolitika.rspp.ru>.
2. <http://www.iet.ru>

## ОСОБЕННОСТИ И ПРЕДПОСЫЛКИ ПЕРЕХОДА РЫБОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

**Куранов Ю. Ф.** (г. Мурманск, Институт экономических проблем КНЦ РАН, *Ark\_centra@pgi.ru*)

**Аннотация:** Аннотация: В статье рассматриваются тенденции воспроизводственного процесса в составе промыслового флота, анализируется современное состояние добывающих мощностей, их структурные, возрастные и инновационные изменения. Обосновывается одно из возможных направлений обновления промыслового флота на основе активизации горизонтальных интеграционных процессов

Кризисная ситуация наблюдаемая в настоящее время в рыбопромышленном комплексе РФ, в том числе и Северного бассейна явилась следствием и итоговым результатов процессов, протекавших в девяностые годы. Анализ и оценка сложившихся реалий необходимы для адекватного принятия законодательных, административных и хозяйственных решений, направленных на преодоление имеющихся негативных тенденций, выразившихся прежде всего, в воспроизводственных процессах, включая и структурные, в освоении и расширении сырьевой базы. Несомненно, что понимание перспектив изменения и доступности сырьевой базы, возможностей ее эффективного освоения является определяющим в развитии промыслового флота и береговой базы (рыбопереработка, судоремонт и др.), в привлечении заемных и использовании собственных инвестиционных ресурсов. Интенсивность и формы реализации этого многогранного процесса в значительной мере определяются направленностью государственной политики в сфере рыболовства, и что не маловажно – формированием и состоянием действующей нормативно – правовой базы.

Увеличения вылова и поставок рыбопродукции на территорию РФ становится одним из определяющих официально декларируемых направлений рыболовной политики государства. Об этом свидетельствуют многочисленные постановления государственных органов, отражено в «Концепции развития рыбного хозяйства РФ до 2020г.».

Обеспечение рыбопродукцией населения и береговых рыбообрабатывающих предприятий Европейской части РФ, и прежде всего Северо-Западного Федерального округа, осуществляется (помимо импорта) добывающими предприятиями Северного и Западного бассейнов, ведущих промысел в Северной Атлантике. Западный бассейн включает в себя приморские регионы – Калининградскую и Ленинградскую области и г. Санкт-Петербург, Северный бассейн – Республику Карелию, Мурманскую и Архангельскую области и Ненецкий Автономный округ. Удельный вес указанных выше двух бассейнов в общем вылове Российской Федерации

в 2000 – 2005 г.г. колебался в пределах 33,0 – 36,0 %, в последующем (2009-2010 годы) снизился до 29,0 – 30,0 %. Основу вылова добывающих предприятий (до 65,0 %) и выгрузок (до 75,0 – 80,0 %) на территорию РФ составляют пелагические виды рыб.

Влияние стимулирующих факторов постдефолтного периода (1998 г.) по замещению относительно дорогих продовольственных товаров, как отечественного, так импортного происхождения, способствовали увеличению объемов вылова относительно малоценных пелагических видов рыб и более полному их освоению. Это происходило в процессе возобновления добычи мойвы (1999 г.), реализации потенциальных резервов по освоению путассу и сайки, расширения промысла недоиспользуемых биоресурсов в Северо- Западной Атлантике (СЗА).

Сказанное в наибольшей степени относится к путассу, объемы вылова которой после 1998 года увеличились в 2,4–2,5 раза, удельный вес в составе пелагических видов рыб достиг 59,0- 62,0 % и стал (до 2008 г.) определяющим в структуре общего вылова в Северной Атлантике (таблица 1)

Таблица 1 – Видовой состав и динамика вылова в Северной Атлантике промысловым флотом РФ, тыс. тонн

Показатели	998	000	002	003	004	006	008
1. Общий вылов	28	93	092	71	94	53	96
1.1 Пелагический промысел	63	36	73	90	56	38	87
1.1.1 Сельдь	28	58	13	22	14	21	93
1.1.2 Скумбрия	8	1	6	9	0	4	3
1.1.3 Путассу	38	42	98	54	47	29	25
1.1.4 Мойва		23	47	3			
1.1.5 Сайка		6	7	9		6	
1.1.6 Окуни (море Ирмингера и др.)	6	6	2	3	3	8	1
1.2 Прочие объекты промысла (донные виды рыб, беспозвоночные, моллюски и др.)	65	57	19	81	38	15	09
2. Структура общего вылова, %	00	00	00	00	00	00	00
2.1 Пелагический про-							

мысел	9,9	4,5	0,8	1,1	2,2	3,1	2,4
2.1.1 Путассу	7,6	4,4	7,3	6,5	8,8	8,7	8,3

В последние годы рекомендованный объем вылова квотируемых и неквотируемых объектов промысла в Северной Атлантике составлял около 1,0 млн. тонн, фактический вылов - на 10,0-15,0 % ниже, преимущественно по пелагическим объектам промысла. Это происходило по причинам организационного характера, роста цен на топливо и, что не менее существенно, отсутствия достаточного количества эффективных судов, в том числе и пелагического промысла. Мараторий на промысел мойвы (с 2004г.) снизил общие объемы промысла, тем не менее соотношение пелагических и донных объектов промысла осталось практически неизменным. Следует отметить, что если рост цен на топливо в какой-то степени коррелировался с динамикой цен экспортных объектов донного промысла, то цены внутреннего рынка на массовые пелагические виды рыб (сайка, путассу) изменялись незначительно, что и обуславливало их не полное освоение или отказ от промысла по причине низкорентабельности и убыточности.

В утвержденной Президентом Российской Федерации «Морской доктрине России» (2001) предусмотрено расширение масштабов исследований и возобновление промысла в открытой части Мирового океана. Вместе с тем, состав крупнотоннажного флота, его техническое состояние не позволяют существенно расширить объемы российского вылова за пределами Северной Атлантики. Модернизация действующих судов (рыбообрабатывающих цехов, морозильных трюмов, энергетических силовых систем) лишь частично расширяют их конструктивные возможности. В сложившихся условиях проблемы обновления промыслового флота, его структура, производственные мощности и техническое состояние становятся определяющими при рассмотрении перспектив освоения морских биоресурсов, развития в целом рыбопромышленного комплекса

Промысловые суда Северного бассейна, осуществляющие добычу пелагических рыб в Северной Атлантике, в целом физически и морально устарели, энергоемки, обладают, за исключением модернизированных судов типа РТМС т. «Моонзунд», относительно западных аналогов, малой производительностью. Практика эксплуатации с конца 90-х годов прошлого века на Северном бассейне сейнер-траулеров с наливными танками прекратилась для основной группы (6 единиц) с введением моратория на промысел мойвы (2004 г.). Единственное новое судно этого типа (Мурман-2) ушло с бассейна в 2005 г. Изменение, состава, численности и возрастных характеристик промыслового флота приведены ниже (таблица 2).

Можно выделить инвестиционную деятельность применительно, например, освоения донных объектов промысла в Баренцевом и Норвежском морях, пелагических видов рыб Северной Атлантики и биоресурсов открытой части Мирового океана. В последних двух случаях, в частности,

следует принимать во внимание возрастание воздействия и необходимости учета большего количества инвестиционных рисков (природных, коммерческих, международно-правовых) и, соответственно, расширения (при реализации национальных интересов) масштабы участия государства.

*Таблица 2 – Изменение численности, состава и среднего возраста добывающих судов Северного бассейна*

<i>Группы и типы судов</i>	<i>Количество судов (на начало года), ед</i>			<i>Средний эксплуатационный период, лет</i>		
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>2</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>2</i>
	<i>990</i>	<i>000</i>	<i>008</i>	<i>990</i>	<i>000</i>	<i>008</i>
<i>1. Крупные суда</i>	<i>2</i>	<i>2</i>	<i>1</i>	<i>7</i>	<i>1</i>	<i>1</i>
	<i>5</i>	<i>2</i>	<i>4</i>	<i>,3</i>	<i>3,5</i>	<i>8,5</i>
<i>2. Большие суда</i>	<i>1</i>	<i>5</i>	<i>2</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>2</i>
	<i>58</i>	<i>0</i>	<i>3</i>	<i>6,3</i>	<i>9,9</i>	<i>5,4</i>
<i>3. Средние суда</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>2</i>	<i>9</i>	<i>1</i>	<i>2</i>
	<i>21</i>	<i>26</i>	<i>26</i>	<i>,4</i>	<i>6,1</i>	<i>2,8</i>
<i>4. Малые суда</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>8</i>	<i>4</i>	<i>1</i>	<i>1</i>
	<i>2</i>	<i>5</i>	<i>1</i>	<i>,8</i>	<i>2,1</i>	<i>8,5</i>
<i>5. Всего</i>	<i>4</i>	<i>4</i>	<i>3</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>2</i>
	<i>16</i>	<i>23</i>	<i>44</i>	<i>2,3</i>	<i>6,9</i>	<i>2,1</i>
<i>5.1.1В «бербоут-чартере»</i>	<i>-</i>	<i>4</i>	<i>9</i>			
	<i>3</i>					

Необходимо отметить, что пелагического промысел, по отношению к донному, характеризуется масштабностью, отдаленностью от мест базирования, потребностью в более высоком уровне стартового капитала, повышенной рискованностью и меньшей доходностью, что способствует, в свою очередь, концентрации производственных мощностей предприятий.

Так, в 2004 г. долями в составе квот на пелагические виды биоресурсов Северной Атлантики было наделено 76 предприятий, из них осуществляли промысел 69-72. Организации ведущие пелагический промысел дифференцированы по своим техническим и ресурсным возможностям. В их составе можно выделить 8 предприятий (по четыре на каждом бассейне), которые в 2004–2006 годы добыли 70,0–77,0 % уловов всех пелагических видов рыб в Северной Атлантике, в том числе – 75,0-84,0 % путассу.

В составе сдерживающих факторов обновления флота можно отметить высокую капиталоемкость проектов; отсутствие прецедента строительства крупных и больших промысловых судов на отечественных предприятиях; низкая капитализация рыбопромысловых предприятий, что сдерживает участие банков России в долгосрочном кредитовании (свыше пяти лет) относительно рискованных проектов не обеспеченных полноценным залогом или гарантиями; распыленность финансовых и ресурсных

средств между предприятиями. Немаловажным сдерживающим обстоятельством является и отсутствие комплексных долгосрочных программ на федеральном уровне по стимулированию и поддержке строительства судов, и, прежде всего пелагического промысла.

«Морской доктриной России» предусмотрено "...создать условия, стимулирующие строительство флота на отечественных предприятиях". Для выполнения этого положения были разработаны и частично реализованы (решениями на федеральном уровне) многочисленные предложения по корректировке условий кредитования (субсидирование процентной ставки), налоговый (амортизационная премия) и таможенный режимы (временная отмена пошлины на импортное судовое оборудование) при строительстве транспортных и промысловых судов для российских заказчиков. Тем не менее, сложившееся понимание актуальности и необходимости активизации процессов обновления флота с привлечением отечественных предприятий не реализуется в конкретных решениях. Так, в 2009 г. бюджетные средства (1,1 млрд. руб.), которые были выделены рыбохозяйственной отрасли на субсидирование процентных ставок по инвесткредитам, были использованы не в полном объеме.

Капитализация (рыночная цена) рыбопромысловых компаний повышается пропорционально закрепленными за ней долями на котируемые объекты, степенью доступности к другим сырьевым ресурсам. Отсутствие в рыбной отрасли крупных и развитых корпоративных структур не позволяет им участвовать на фондовом рынке, определять фондовую капитализацию, осуществлять котировку и эмиссию корпоративных ценных бумаг для привлечения свободных средств с целью формирования инвестиционных ресурсов. В этих условиях повышение инвестиционной привлекательности добывающих организаций напрямую связано с интеграционными процессами по их укрупнению.

В конце 2005 г. решением Правительства РФ (постановление № 694 от 23.11.05) был образован Инвестиционный фонд РФ. Одним из критериев отбора инвестиционных проектов, претендующих на предоставление государственной поддержки за счет средств этого фонда, является минимальная стоимость проекта, составляющая 5,0 млрд. рублей. Установленный уровень масштабности инвестиционных проектов не позволяет участвовать в конкурсном отборе отдельным промысловым предприятиям. В этих условиях приемлемым решением может стать консолидация сырьевых и финансовых ресурсов группы предприятий для достижения общих целей по обновлению флота, освоению новых перспективных промысловых районов.

На отраслевом уровне имеются разработанные концепции, проекты и разнообразные предложения по развитию промысловой деятельности за пределами Северной Атлантики. Предусматривается освоение сырьевых ресурсов недоиспользуемых малоценных объектов промысла в Южной и Антарктической части Атлантики. Экспедиционный промысел предпола-

гает совместную деятельность добывающих судов, плавбаз и транспортных мощностей. Суммарная стоимость этих проектов оценивается на уровне 400,0–450,0 млн. долл. Наиболее радикальные предложения связаны с созданием государственной компании по рыболовству в отдаленных районах Мирового океана с дальнейшим вовлечением в этот процесс частных организаций.

В настоящее время для целей государственного управления промышленной деятельностью в РФ законодательно установлено восемь видов квот, между которыми распределяются общие допустимые уловы водных биоресурсов. В их составе квоты добычи (вылова) водных биоресурсов для осуществления промышленного рыболовства.

Закрепление за пользователями долей на вылов квотируемых биоресурсов укрепляет позитивные стабилизирующие условия хозяйствования. В то же время, отсутствие дополняющей конкурсной (аукционной) системы распределения квотируемых биоресурсов элиминирует факторы конкуренции, сдерживает расширение деятельности эффективных пользователей.

Для повышения эффективности использования водных биоресурсов, укрупнения долей целесообразно, на наш взгляд, расширить число 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, 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.

Все большее значение получают способы приобретения активов (производственного оборудования) без отвлечения собственных средств, в том числе и по договорам лизинга. Вместе с тем, в структуре лизинговых компаний по профильной деятельности, строительством и приобретением судов занимаются не более 2,0-3,0 %. В настоящее время имеется необходимость в создании государственной компании для лизинга судов океанического промысла, стоимость которых превышает финансовые возможности небольших лизинговых компаний.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов государственная поддержка развития флота должна увязываться, на наш взгляд, с общегосударственными интересами, и в первую очередь такими, как обеспечение продовольственной безопасности на основе развития промысла пелагических объектов и выгрузки продукции из них в России.

## **ИНДИВИДУАЛЬНАЯ И МАССОВАЯ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ: ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ**

**Лоскутов В. И.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: viloskutov@mail.ru)

**Евдокимов Д. Н.** (г. Мурманск, ст. специалист ТУ Росимущества по Мурманской области, e-mail: dmitry\_evdokimov@mail.ru )

**Annotation.** The modern methods of real estate evaluation are individual and mass ones. The article shows the characteristics of individual and mass real estate evaluation. Two methods are applied in practice now. Having differences they could be applied together as well as separately.

Наиболее полно понятия индивидуальной и массовой оценки раскрывает в своем фундаментальном труде «Организация оценки и налогообложения недвижимости» Дж. Эккерт (1). В соответствии с ним, как массовая, так и индивидуальная оценка – это систематизированные методы получения оценок стоимости. Их основное отличие заключается в степени охвата рынка объекта оценки: индивидуальная оценка рассматривает единичные экземпляры (объекты недвижимости), а массовая – соответственно большую группу объектов. Названное обстоятельство определяет конкретные особенности разных форм оценки. Рассмотрим их подробнее.

Характерной чертой индивидуальной оценки является множественность целей ее выполнения: оценка имущества, передаваемого в залог для обеспечения кредитных обязательств (в том числе и при ипотечном кредитовании), оценка при проведении сделок купли-продажи или аренды активов, оценка в ходе разрешения имущественных споров, оценка для инвестиционных целей (в том числе земельных участков, передаваемых под застройку), оценка имущественных взносов в уставный капитал организаций и некоторые другие.

Массовая же оценка недвижимости в основном направлена на определение налогооблагаемой стоимости объектов недвижимости. Также, методы массовой оценки недвижимости могут быть направлены на создание механизма определения арендной платы за пользование объектами недвижимости (как это, к примеру, организовано в Санкт-Петербурге).

Количество объектов-аналогов, используемых в расчетах в рамках индивидуальной оценки, как правило, носит ограниченный характер. Даже если в расчетах используются статистические методы (к примеру, регрессионный анализ), базой для них служит достаточно ограниченная выборка.

Массовая оценка, напротив, предусматривает использование значительных массивов данных, без которых будет отсутствовать возможность построения модели, отражающей качества всех оцениваемых объектов.

Другой особенностью массовой оценки является использование взамен всей совокупности ценообразующих факторов, как в индивидуальной



оценке, специально отобранного набора показателей, присущих всей совокупности объектов, представленных на моделируемом рынке. При этом используемые показатели должны поддаваться объективному измерению, их значения должны быть строго формализованы. Таким образом, процедуры массовой оценки предполагают построение уравнений, таблиц, схем, в совокупности называемых моделью.

Принимая во внимание отказ от рассмотрения отдельных факторов ценообразования, а также возможные допущения и ошибки, результаты массовой оценки имеют большую погрешность, нежели итог индивидуальных расчетов. Так, различные источники указывают, что приемлемым уровнем средней ошибки при создании экономико-математических моделей рынка недвижимости является 15% (1, 2). Обратной стороной большей погрешности массовой оценки является сокращение расходов на ее проведение – экономятся как финансовые, так и временные ресурсы.

Отдельно необходимо отметить, что в рамках проведения массовой оценки, помимо самих результатов расчетов, заказчик оценки получает модели действующего рынка недвижимости, с помощью которых могут быть выявлены зависимости цены от различных ценообразующих факторов, определены общие тенденции развития рынка, что, в свою очередь, даст возможность прогнозирования и принятия управленческих решений с более высокой степенью достоверности и точности.

Можно выделить ряд отличий и в процедуре организации различных форм оценки. Так, исполнителями индивидуальной оценки должны быть высокопрофессиональные эксперты-оценщики, число которых, как правило, невелико.

В отличие от этого, массовая оценка, как правило, проводится относительно большим коллективом специалистов, при этом высокие требования к образованию, профессиональным навыкам и опыту предъявляются только к узкому кругу экспертов, участвующих в процессе разработки модели. Большая часть специалистов могут не иметь высокой квалификации, т.к. выполняют функции по осуществлению информационной наполняемости модели массовой оценки, а также по применению уже разработанных методик для расчета стоимости конкретных объектов, по организационно-технической поддержке системы массовой оценки.

При оценке в целях налогообложения оба вида оценок применяются взаимосвязано – методы индивидуальной оценки могут использоваться для проверки результатов проведенной массовой оценки, а также в ходе оспаривания ее результатов пользователями оценки, к примеру, в ходе досудебного урегулирования разногласий о ее величине.

В качестве примера такого взаимного дополнения индивидуальной и массовой оценки можно привести методику определения величины арендной платы за пользование встроенными объектами недвижимости, принадлежащими городу, разработанную ГУП «Городское управление инвента-

ризации и оценки недвижимости» (ГУП «ГУИОН») для Комитета по управлению городским имуществом Санкт-Петербурга.

В соответствии с ней, величина годовой арендной платы определяется на основании модели, созданной методами массовой оценки. При этом полученная величина корректируется на определенный правительством Санкт-Петербурга понижающий коэффициент. Если результат расчетов по каким-либо причинам не устраивает арендатора, он имеет право заказать индивидуальную оценку объекта. Полученный отчет об оценке проходит проверку в ГУП «ГУИОН», и если его результаты признаны достоверными, то величина арендной платы устанавливается на основании итогов индивидуальной оценки. Но, при этом, понижающий коэффициент не применяется.

### **Список литературы:**

1. Организация оценки и налогообложения недвижимости. Джозеф К. Эккерт – М.: Академия оценки, Стар Интер, 1997, том 2.
2. Математические методы оценки стоимости недвижимого имущества: учеб. Пособие / С.В. Грибовский, С.А. Сивец; под ред. С.В. Грибовского, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 368 с.: ил.

## НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ АКТИВИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО СПРОСА В РФ

**Любимова М. И.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики*)

The article considers the problem of insufficient home demand as one of the main problems of Russian Federation economy. The stress is made on producers orientation towards foreign markets and the surpassing inciease of importing.

Недостаточный внутренний спрос – одна из проблем российской экономики. Образованию такого специфического дефицита способствовали ориентация производителей на внешние рынки и опережающий рост импорта.

Потенциальный спрос со стороны населения определяется, во-первых, реальными доходами населения, изменение которых возможно в рамках политики доходов (индексации заработной платы, пенсий и др.), и, во-вторых, доходами от капитализации накоплений (дивиденды, рост курса доллара, ставки по депозитам, доходность государственных облигаций). Несмотря на обесценивание рублевых сбережений, хранящихся в Сбербанке России и коммерческих банках, а также потери части сбережений в «проблемных» коммерческих банках, у населения имеется значительный запас денежных средств. Они продолжают приносить доход. Расходы населения превышают его доходы, т.е. для поддержания потребления расходуются накопления или доходы по ним. В дальнейшем, если не будет компенсационной денежной индексации доходов населения в соответствии с ростом цен, то данный источник поддержания спроса уже не сможет компенсировать снижение покупательной способности населения, а это в свою очередь приведет к уменьшению производства.<sup>27</sup>

Фактором роста внутреннего совокупного спроса со стороны населения является переориентация потребления с импортных на отечественные товары, несмотря на сокращение расходов на конечное потребление домашних хозяйств в сопоставимых ценах.

Такими факторами должны стать и дополнительные источники кредитования населения, т.е. развитие всех видов кредитования населения, в том числе государственными структурами и под государственные гарантии (как ипотечного, так и потребительского – на приобретение отечественных товаров). В нашей стране подобные меры целесообразно сделать приоритетными при проведении государственной экономической политики по созданию условий экономического роста.

Расширению спроса способствовало бы и расширение социальных льгот федерального и местного уровня, позволяющее населению использовать большую часть доходов на потребление (проводимая в настоящее

<sup>27</sup> Делягин М.Г. Идеология возрождения. М., 2000.-С.48

время монетизация льгот вряд ли будет этому способствовать), увеличение объемов погашаемой задолженности по выплате заработной платы, поэтапная реализация инвестиционной правительственной программы (которая предполагает увеличение занятости, а значит и доходов), предусматриваемое снижение налогообложения населения со средними доходами.

Однако реализация этих резервов расширения потребительского спроса может и не привести к необходимому результату – развитию отечественного производства, если не обеспечить повышение доверия к качеству наших товаров.

Источники расширения инвестиционного спроса: обесценивание старой задолженности и рост цен способствуют решению проблемы денежных расчетов между предприятиями с бюджетом. Налаживание расчетов будет способствовать увеличению объема денежных средств у предприятий, пополнению их оборотных средств и улучшению инвестиционных возможностей.

Этой же цели должна служить и налоговая политика, направленная на стабилизацию и рост прибылей предприятий.

Расширение инвестиционного спроса возможно и за счет улучшения состояния платежного баланса в результате возврата капитала из-за рубежа и изменения структуры иностранных инвестиций (прямые инвестиции вместо портфельных), т.е. все финансовые потоки извне должны способствовать увеличению товарной массы.

Еще один важный источник – финансовый потенциал экспортеров. Решение о продаже большей части валютной выручки экспортерами может привести к росту у них рублевых остатков и использованию их для инвестиций. Валютная выручка экспортеров должна работать на экономику страны. Целесообразно регламентировать частичное нахождение на счетах Банка развития избыточной рублевой массы, полученной в результате продажи этой выручки (например, для Газпрома в объеме пакета акций, принадлежащих государству). Остатки рублевых средств могут использоваться и как источник пополнения оборотных средств предприятий, и как ресурсы для отечественных инвестиционных отраслей и развития импортозамещающих производств, а также кредитования экономики.

Кроме того, активизировать внутренний спрос необходимо через укрепление контроля государства за государственным же сектором, например, реализация законодательного запрета на бюджетное финансирование импорта, а также запрет гуманитарной продовольственной помощи. Важная мера – и регулирование финансовых потоков, ограничивающее спекулятивные операции.

Сильной мерой, повышающей внутренний спрос, является проведение эффективной политики борьбы со злоупотреблением монопольным положением. Компания, уличенная в таком злоупотреблении, должна попадать под жесткий контроль Министерства по антимонопольной политике.

Необходимо создание разумной стратегии привлечения иностранных инвестиций. Все направления экономической активности должны быть разделены на три основные части:

1) направления, развитие которых непосильно российскому капиталу: в них иностранному капиталу, помимо жесткой защиты со стороны государства, нужно предоставлять всемерные льготы (например, в части прямого инвестирования в большинство предприятий реального сектора, развитие потребительского кредита и привлечение средств населения в прямые инвестиции в Россию);

2) направления, с развитием которых российский капитал справляется сам (например, проведение расчетов, производство пива и т.д.) – здесь иностранному капиталу не нужно предоставлять льготы, но необходимо так же жестко защищать его на государственном уровне;

3) направления, куда иностранный капитал не допускается или допускается ограниченно по соображениям:

- безопасности (например, часть ВПК, стратегическая связь и так далее);
- нежелательности развития отрасли (преступные виды бизнеса и финансовые спекуляции);
- стратегического с точки зрения инвестиционных ресурсов характера отрасли (например, страхование и накопительные пенсионные фонды).

Последнюю сферу надо развивать под эгидой и жестким контролем государства.

## БЕЗОПАСНОСТЬ УСТОЙЧИВОСТИ И БЕЗОПАСНОСТЬ РАЗВИТИЯ КАК ДВА КОМПЛЕМЕНТАРНЫХ СТРУКТУРНЫХ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

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

**Аннотация.** Показано, что понятие экономической безопасности включает в себя два формально противоположных, но диалектически дополняющих друг друга уровня: определенные автором как безопасность устойчивости и безопасность развития. Сделан вывод, что в настоящее время большее значение приобретает обеспечение безопасности развития, ранее остававшейся в тени.

В последнее десятилетие слово "безопасность" стало в нашей стране очень модным вообще и в экономической науке в частности. Появилось огромное количество работ, в диапазоне от журнальных статей и диссертаций и до Федеральных Законов и государственных Доктрин и Концепций, посвященных прояснению сущности этого понятия. Занимающимися этой проблемой специалистами создано огромное количество классификаций безопасности. В общем понятии безопасности общественной системы ими выделено множество отдельных видов безопасностей и исследована взаимосвязь между ними<sup>28</sup>. Особенно удивительным с точки зрения специалиста из другой науки является то, что почти каждый автор считает необходимым предложить свое собственное определение безопасности и свою собственную классификацию ее видов. На наш взгляд, это свидетельствует о том, что наука о безопасности общественных систем все еще находится в зачаточном состоянии.

Взгляд со стороны на все эти работы открывает еще один удивительный факт, возможно, ускользающий от более "углубленных" в проблему специалистов. Все созданные ими классификации представляют собой не классификации безопасности как таковой, а классификации подсистем самой общественной системы – социума.

Общество представляет собой сложную иерархическую систему, где каждый уровень иерархии (общественной организации) можно также подразделить на множество взаимодействующих и взаимопереплетающихся подсистем по функциональному признаку. Специалисты по безопасности и предлагают различные способы такого подразделения социума на иерархические уровни организации и функциональные подсистемы, выявляют связи и взаимоотношения этих элементов. А затем каждому из элементов-

<sup>28</sup> См., например: Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. М: Финстатинформ, 2002; Л.Абалкин, Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение. «Вопросы экономики» №12, 1994; Симанковский, Утечка умов и технологическая безопасность России, «Российский экономический журнал» №3, 1996; Федосова С.П. Экономическая безопасность российской федерации условиях глобализации экономики. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук С.Петербург 2006

подсистем приписывается еще одно свойство – "безопасность" соответствующего вида, и выводы, сделанные для подсистем, механически переносятся и на их "безопасности".

Определенные – и весьма немалые – резоны для использования такого подхода существуют. Разумеется, безопасность существует не сама по себе, а только как свойство какого-то определенного объекта – элемента общей системы, взаимодействующего с другими элементами. Но при этом внимание концентрируется на специфических чертах общественных подсистем, конкретных угрозах их существованию и функционированию и способах противодействия этим угрозам. Само же абстрактное понятие безопасности остается вне рассмотрения. Между тем, оно также обладает особенностью, неучет которой ставит крест на любых попытках разработать научно обоснованные критерии безопасности для любых общественных подсистем.

Особенность эта состоит в том, что безопасность не едина. Она состоит из двух резко различающихся частей, на первый взгляд даже несовместимых, но только при наличии обеих их состояние безопасности может быть достигнуто.

Любая общественная система или подсистема не есть нечто неподвижное. Она функционирует, живет, т.е. непрерывно обменивается веществом, энергией и информацией с окружающей средой (и другими подсистемами). Сами по себе вещество, энергия и информация, присутствующие в системе в любой момент, не столь важны и могут быть легко заменены на другие. Главное для сохранения системы, ее определяющий признак – способность продолжать этот процесс жизнедеятельности. Таким образом, безопасность общественной системы – это безопасность именно процесса, а не объекта.

Для этого в первом приближении требуется способность сохранять внутреннее устройство системы, т.е. ее внутренние механизмы, которые и обеспечивают жизнедеятельность. Это устройство нарушается как под действием каких-то внутренних процессов, часто характеризующихся через понятие энтропии, так и агрессивными воздействиями извне. Результатом в любом случае является появление в системе внутренних сбоев и ошибок в функционировании, которые могут привести к ее разрушению. Поэтому под безопасностью часто понимают состояние защищенности, нечувствительности к таким воздействиям и способность при необходимости исправлять ущерб от них и восстанавливать исходное работоспособное состояние. Таким образом, "безопасность" здесь является синонимом "сохранения стабильности", "неизменности" всех параметров процесса жизнедеятельности системы.

Но с другой стороны, окружающая среда, в которой живет система, также не является неизменной. При ее изменениях меняются условия функционирования рассматриваемой системы, "правила игры". Чтобы сохраниться, от системы требуется также изменить свой "способ взаимодей-

ствия" с изменившейся внешней средой, то есть – изменить свое внутреннее устройство, нарушить существующее стабильное состояние и заменить его новым. Очевидно, что это действие прямо противоположно описанному ранее восстановлению внутреннего состояния. Таким образом, безопасность здесь вступает в конфликт сама с собой.

Мало того – нередко для выживания системы требуется заранее предвидеть будущие изменения внешней среды и заблаговременно изменяться, чтобы подготовиться к ним, сознательно создавая внутри системы ненужные в настоящий момент структуры, затрачивая на это ресурсы и намеренно ухудшая текущее состояние безопасности в первом ее значении.

Следовательно, понятие безопасности требует одновременно и сохранения устойчивости системы, и его нарушения, то есть является внутренне противоречивым. Поэтому нам представляется целесообразным разделить его, в соответствии с выявленным противоречием, на два комплементарных уровня: безопасность устойчивости и безопасность развития.

Под **безопасностью устойчивости** мы будем понимать состояние системы, характеризующее стабильностью, устойчивостью, защищенностью от возникающих угроз, способностью к отражению негативного или опасного воздействия, а также к быстрой компенсации нанесенного ущерба.

**Безопасность развития** представляет состояние системы, характеризующее способностью изменяться, не теряя при этом устойчивости, совершенствоваться, усложняться, создавать совершенно новые структуры *не как непосредственный ответ на возникшие новые угрозы*, а как свою обычную, постоянную работу, выводя всю систему на новый уровень развития.

Такой подход позволяет разрешить отмеченное противоречие. Комплексное понятие безопасности на самом деле состоит из двух дополняющих друг друга уровней. Базовым из них является безопасность устойчивости – тактическая, повседневная задача-минимум, обеспечение надежного выживания и функционирования системы, сохранение неизменности ее свойств. При невыполнении этого условия говорить о каком либо развитии просто бессмысленно.

Но для выживания системы в стратегическом смысле, сохранения ее существования в меняющемся мире, от нее требуется способность совершенствоваться, изменять свои свойства, чтобы парировать вновь появляющиеся угрозы. Решение этого круга задач и описывается понятием безопасность развития. Таким образом, безопасность развития является надстройкой над базовым уровнем безопасности устойчивости, а обнаруженное нами противоречие является проявлением общедialeктического закона отрицания отрицания.

В диалектике саморазвитие объекта вызывается внутренне присутствующими ему противоречиями (закон единства и борьбы противоположностей), наличием в нем собственного отрицания. Противоречие разрешается



в движении (изменении) объекта, что означает возникновение "третьего" по отношению к двум противоположностям. И т. к. они не только исключают, но и взаимопроникают друг в друга, то "третье" есть такое отрицание, которое одновременно выступает как сохранение (снятие).

"...Отрицание как раз и есть (рассматриваемое со стороны формы) движущее начало всякого развития: разделение на противоположности, их борьба и разрешение, причем (в истории отчасти, в мышлении вполне) на основе приобретенного опыта вновь достигается первоначальный исходный пункт, но на более высокой ступени"<sup>29</sup>.

Таким образом, комплексный, внутренне противоречивый характер безопасности общественной (и в частности, экономической) системы не является чем-то экзотическим, а вполне соответствует общим законам диалектики. Но это общее свойство присуще именно абстрактному понятию безопасности, а не системам, безопасность которых характеризуется в каждом конкретном случае. Возможно, поэтому оно осталось незамеченным многочисленными исследователями.

Итак, в общем понятии безопасности нам удалось выделить два взаимодополняющих уровня. Первый из них, базовый – это безопасность устойчивости, необходимая для простого выживания. При нарушении этого уровня безопасности экономическая система просто не сможет существовать. Но характерная черта нашего времени – необходимость качественно изменяться, а не просто приспособливаться. Необходимость быть лидером, а не просто перенимать опыт становится все более важным условием обеспечения национальной безопасности в условиях глобальных технологических сдвигов и становления пятого технологического уклада<sup>30</sup>. Поэтому в современных условиях на первый план выходит ранее остававшаяся в тени безопасность развития, и ей должно быть уделено особое внимание.

---

<sup>29</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. т. 20, с. 640-641

<sup>30</sup> Глазьев С. Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов / Научный доклад. М.: НИР, 2007. – 134 с.

## О КРИТЕРИЯХ УРОВНЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УСТОЙЧИВОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ РАЗВИТИЯ

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

**Аннотация.** В рамках развиваемой автором двухуровневой модели экономической безопасности рассмотрены критерии безопасности устойчивости и безопасности развития. Показано, что безопасность устойчивости определяется в основном на уровне государства и крупных корпораций, а безопасность развития – на уровне малого инновационного бизнеса.

Проблема безопасности выходит на первый план в периоды быстрых общественных и технологических изменений. Именно в таком периоде своего развития находится сейчас Россия, переживающая коренную перестройку социально-экономического уклада. Потому осмысление проблемы безопасности, особенно различных аспектов экономической безопасности, с учетом наших национальных особенностей, является в высшей степени актуальной задачей. Неудивительно, что в последние годы появилось большое количество работ, посвященных этой теме. Во многих из них предлагаются количественные критерии для оценки состояния экономической безопасности. Одной из наиболее известных и обсуждаемых явилась система таких критериев, предложенная С. Глазьевым<sup>31</sup>. Она получила широкое распространение, в том числе и в официальных документах (в частности, в документах Совета Федерации РФ). Тем не менее, почти сразу она была подвергнута серьезной критике<sup>32</sup>. Одним из главных возражений был произвольный, не обоснованный каким-либо серьезным научным анализом выбор как самого набора критериев, так и предложенных С. Глазьевым пороговых значений.

Нам представляется, что причиной этого является совершенно недостаточная, несмотря на немалое количество опубликованных статей и защищенных диссертаций, глубина теоретической разработанности самого понятия экономической безопасности. В частности, совершенно без внимания оказалась принципиально присущая ему внутренняя противоречивость.

<sup>31</sup> Глазьев С.Ю. Геноцид. Россия и новый мировой порядок. Стратегия экономического роста на пороге XXI века. – М.: 1997

<sup>32</sup> Илларионов А. Критерии уровня экономической безопасности // Вопросы экономики.-1998.-№ 10.-С. 45

В нашей предыдущей работе<sup>33</sup> было показано, что комплексное понятие экономической безопасности на самом деле состоит из двух формально противоположных, но на самом деле диалектически дополняющих друг друга уровней. Базовым из них является безопасность устойчивости – тактическая, повседневная задача-минимум, обеспечение надежного выживания и функционирования экономической системы, сохранение неизменности ее свойств. При невыполнении этого условия говорить о каком либо развитии просто бессмысленно. Но для выживания системы в стратегическом смысле, сохранения ее существования в меняющемся мире, от нее требуется способность совершенствоваться, изменять свои свойства, чтобы парировать вновь появляющиеся угрозы. Решение этого круга задач описывается понятием безопасности развития, которая является надстройкой над базовым уровнем безопасности устойчивости.

Таким образом, понятие безопасности устойчивости характеризует способность системы сохранять свое состояние и восстанавливать его при отклонениях, а понятие безопасности развития – способность системы нарушать равновесие и изменять свое состояние. Очевидно, что критерии этих двух видов безопасности будут противоречить друг другу, и описать их единым набором пороговых значений каких-то экономических параметров крайне сложно. Более правильным будет рассмотреть эти уровни безопасности по отдельности и создать для оценки обеспеченности каждого из них отдельные наборы критериев.

Как ясно из вышесказанного, уровни безопасности устойчивости и безопасности развития различаются задачами, решаемыми на каждом из них, и временными масштабами процессов.

Безопасность устойчивости обеспечивает стабильное функционирование экономической системы и ее способность противостоять краткосрочным флуктуационным изменениям внешней и внутренней среды. Для физических систем способность не поддаваться внешним воздействиям называется инерцией, а ее количественная характеристика – массой. Чем массивнее тело, тем более устойчиво оно к внешним воздействиям и тем лучше сохраняет направление своего движения. Аналогия с экономикой достаточно прозрачна – здесь это называется эффектом масштаба.

С другой стороны, можно вспомнить, что основная задача экономики – удовлетворение потребностей человека. Существует широко известная пирамида потребностей Маслоу. Очевидно, что потребности, связанные с простым выживанием людей и общественной системы в целом (что и гарантируется безопасностью устойчивости) – это потребности нижних ее уровней. Они, по сравнению с потребностями высших уровней, отличаются значительно меньшим разнообразием, то есть удовлетворение их – массовое производство. И с этой стороны мы снова приходим к тому, что

---

<sup>33</sup> Мартыненко О.В. Безопасность устойчивости и безопасность развития как два комплементарных структурных уровня экономической безопасности // «Проблемы и условия перехода экономики Севера на инновационный путь развития»: материалы межд. науч.-практ. конф. – Мурманск: МГТУ, 2010

безопасность устойчивости прямо связана с крупными предприятиями, с тем же эффектом масштаба.

Предельный уровень экономической безопасности устойчивости достигается, если все производство обеспечивается предельно крупными предприятиями, в распоряжении которых все ресурсы страны. То есть – государственная экономика, всем нам хорошо известная из недавнего прошлого. Действительно, устойчивость функционирования, надежность обеспечения массовых базовых потребностей общества и защищенность от мелких флуктуаций в советской экономике были существенно выше, чем сегодня. Но этот пример демонстрирует и слабости "абсолютно устойчивой" советской системы, приведшие ее к краху: негибкость, неспособность меняться, чтобы приспособиться к меняющимся условиям, ответить на новые вызовы. То есть, возвращаясь на язык двух уровней безопасности – СССР сгубила абсолютизация безопасности устойчивости и отсутствие безопасности развития.

Но, тем не менее, советский опыт позволяет определить, какие параметры могут быть использованы для количественной оценки уровня безопасности устойчивости. Это так любимые советскими пропагандистами валовые показатели, характеризующие в основном крупное производство.

Временной масштаб процессов, с которыми имеет дело безопасность развития, существенно более долгий. Это не краткосрочные случайные вариации, которые можно просто переждать, используя ранее накопленный запас прочности (обеспечиваемый безопасностью устойчивости), а изменения более длительные, тренды, к которым экономика должна приспосабливаться, в масштабе от зигзагов моды и до смены технологических укладов и глобальных изменений климата. Впрочем, Маркс и его последователи считали, что и к таким изменениям государственно организованная экономика способна приспосабливаться лучше, чем частнособственническая. Но они ошиблись в оценке человеческой способности надежно предсказывать эти изменения. Наши знания об окружающем мире всегда принципиально неполны. Поэтому экономическая система должна обладать устойчивостью к неизбежным ошибкам, делаемым людьми на любых уровнях управления ей, т.е. достаточным запасом гибкости и способностью в условиях неполноты информации все-таки находить оптимальное решение.

Теоретический аппарат для решения подобных задач достаточно давно разработан наукой. Он основывается на стохастических методах, то есть случайным образом генерируется множество вариантов из допустимого диапазона решений, которые затем сравниваются между собой<sup>34</sup>. Условия для осуществления такого алгоритма в национальной экономике и должны описываться критериями экономической безопасности развития.

В общем виде эти критерии достаточно очевидны:

- условия для эффективного генерирования новых бизнес-идей;

<sup>34</sup> N. Metropolis, S. Ulam The Monte Carlo Method, – J. Amer. statistical assoc. 1949 44 № 247 335-341

- условия для практической реализации и проверки этих идей;
- отказ от ошибочных идей без катастрофических последствий для экономики.

Рассмотрим их подробнее.

Для появления новых идей требуется, чтобы существовало достаточное количество людей, способных их выдвинуть и желающих это сделать. Первое обеспечивается достаточным уровнем образования экономически активного населения, а второе – наличием эффективных стимулов к инновационной деятельности. Автору идеи должно быть выгодно придумать что-то новое и полезное для общества. Опять вспоминая опыт СССР, можно сделать вывод, что тогда уравниловка и принудительного перераспределения результатов труда нарушили второе условие, и огромная на бумаге армия советских "научных сотрудников" в реальности производила очень мало действительно новых идей.

Для практической реализации и проверки идей требуются материальные ресурсы, которых у генераторов идей, как правило, нет (их отсутствие и является стимулом к генерации идеи). Чтобы обеспечить их действительно массовую доступность, в стране должна существовать развитая инновационная инфраструктура – венчурные фонды, готовые поддержать достаточно рискованные замыслы. Но для эффективной доступности их для каждого автора инновационной идеи фонды эти должны быть прямо заинтересованы именно в результате. То есть лицо, определяющее, какую из идей поддержать, должно получать вознаграждение только от результата реализации, а не от процесса распределения средств. Это условие автоматически означает, что венчурные фонды не должны быть государственными учреждениями. Делить ресурсы должны не чиновники, распоряжающиеся деньгами налогоплательщиков и живущие на процент от распределенного (нередко – процент в виде "откатов"), а сами владельцы средств, и без того имеющие возможность полностью потратить все их на свои нужды, но сознательно решившие рискнуть в надежде многократно приумножить капитал.

Третье условие – локализация последствий провалов – снова приводит к выводу, что инновационная деятельность должна осуществляться не государственными организациями, и даже не крупными корпорациями. Это – область малого бизнеса, что вполне согласуется с мировым опытом. Банкротство малой фирмы, сделавшей ставку на ошибочную идею, не отразится на экономическом состоянии всей страны, в отличие от провала грандиозных советских проектов или краха гигантов уровня "Дженерал Моторс".

Таким образом, критерии экономической безопасности развития можно иначе назвать двумя словами: **инновационный климат**. Наш анализ и исторический опыт показывает, что в принципе невозможно создать его в рамках государственной централизованной экономики или гигантских корпораций. Это верно и для модных в нынешней России госкорпо-

раций-"локомотивов" типа "Роснано" – они неспособны вытянуть экономику на инновационный путь. Это может сделать только личная заинтересованность в инновациях экономически активного населения. Государство не может заниматься "развитием инноваций". Максимум, что оно способно сделать – не мешать реализации инициативы граждан и гарантировать надежную защиту результатов этой инициативы. К сожалению, российское государство сегодня действует прямо противоположным образом.

## **ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИКИ – ОБЪЕКТИВНАЯ ПРЕДПОСЫЛКА К ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ СТРАНЫ**

**Петрова С. В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: svpetrova@rambler.ru*)

Innovations and diversification are categories which are closely related to each other. The process of diversification is the base for innovational economy. Nowadays only those countries which are able to generate new ideas and technologies can play the real role in the world.

Устойчивое поступательное развитие экономической системы на современном этапе требует концентрации валового внутреннего продукта в сфере инновационных технологий, прежде всего в секторе реального производства товаров и услуг. Именно внедрение инноваций является ключевым фактором интенсивного экономического роста, на долю которого в развитых странах приходится 70-80% прироста всего объема ВВП. Развитие инновационной сферы – процесс интеграционный, требующий концентрации большого по объему и разнообразного по составу набора ресурсов, характеризующийся серьезным временным лагом между началом разработки инновационного продукта или технологии и массовым внедрением их в производственный процесс. Важность и необходимость материально-вещественных затрат, финансовых вложений во временной перспективе подчеркивается в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации 17 ноября 2008 г. В ней в том числе говорится, что одни из направлений перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития должна стать структурная диверсификация экономики на основе инновационного технологического развития, в том числе:

- формирование национальной инновационной системы, включая такие элементы, как интегрированная с высшим образованием система научных исследований и разработок, гибко реагирующая на запросы со стороны экономики, инжиниринговый бизнес, инновационная инфраструктура, институты рынка интеллектуальной собственности, механизмы стимулирования инноваций и другие;
- формирование мощного научно-технологического комплекса, обеспечивающего достижение и поддержание лидерства России в научных исследованиях и технологиях по приоритетным направлениям;
- создание центров глобальной компетенции в обрабатывающих отраслях, включая высокотехнологичные производства и экономику знаний;
- содействие повышению конкурентоспособности ведущих отраслей экономики путем использования механизмов частно-государственного партнерства, улучшения условий доступа российских компаний к источни-

кам долгосрочных инвестиций, обеспечения отраслей экономики высоко-профессиональными кадрами менеджеров, инженеров и рабочей силой, поддержки экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью и рациональной защиты внутренних рынков с учетом международной практики в данной области (1).

Одной из особенностей перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития состоит в том, что России предстоит одновременно решать задачи как догоняющего, так и опережающего развития. Развитые страны ушли далеко вперед. В условиях глобализации невозможно достичь уровня развитых стран по показателям социально-экономической эффективности, не обеспечивая опережающее развитие тех секторов российской экономики, которые позволяют в максимальной степени реализовать национальные конкурентные преимущества.

Переход к инновационной экономике (реструктуризация и диверсификация отраслей экономики) приведет к изменению сложившейся структуры занятости населения, будет сопровождаться сокращением неэффективных рабочих мест, перераспределением работников по секторам экономики, расширением сферы услуг, развитием инновационных направлений деятельности и возникновением новых направлений занятости. В этих условиях рынок труда позволит стимулировать создание новых эффективных рабочих мест, включая гибкие формы занятости, повысить их оборачиваемость(1).

Однако, несмотря на серьезные документы, принятые правительством РФ, мнения ученых, бьющих тревогу и объективно оценивающих современную отсталость России как безвозвратную, разрабатывающих варианты сценариев дальнейшего развития (в положениях которых непременно фигурирую и диверсификация, и инновационные технологии) нынешнее положение вещей оставляет желать много лучшего.

Вызов XXI века для России заключается в том, чтобы найти путь успешной адаптации к сдвигам в мировой экономике и культуре, стать конкурентной в сфере инноваций. Из этого должна исходить ее внутренняя и внешняя политика (3). Необходимо отчетливо представлять себе подлинные масштабы вызова времени, брошенного России, если речь идет о перспективах возвращения страны в число глобальных центров интеллектуального, инновационного развития. Эта задача не решается запуском нескольких дорогостоящих проектов и косметическим ремонтом инновационной среды. Следует отказаться от усиления рентно-сырьевой направленности экономики, путем выравнивания доходов по отраслям и сглаживания различий между экспортно-сырьевыми (высокодоходными) отраслями и отраслями готовой продукции (преимущественно менее доходными). Так, в условиях экономического бума реальная доходность в отраслях ТЭК была в 4,5 раза выше, чем в машиностроении, норма выплаченных дивидендов – выше в 17,5 раза; на долю ТЭК приходилось 80%



крупных банковских кредитов, 40% – всех валовых кредитных вложений, 90%- всего объема прямых иностранных инвестиций.

Внутренне-ориентированные предприятия реального сектора являются основным звеном экономики. Одним из следствий комплексных проблем экономики развития страны является отсутствие условий для структурной диверсификации и инновационного развития внутренне-ориентированного сектора экономики. Даже в условиях поддержки государством банковского сектора в период острой фазы кризиса «так и не заработали каналы передачи сигналов от денежно-кредитной политики к банковской системе, направленные на поддержку реального сектора экономики (например, в форме банковского кредитования)» (2).

Современные условия доказывают, что без прямого эффективного государственного управления, ключевым направлением которого должна стать структурно-технологическая модернизация производственной составляющей и инфраструктуры реального внутренне-ориентированного сектора экономики, основой которой является процесс диверсификации экономики, нашей стране никогда не преодолеть технико-технологическое отставание пятого технологического уклада и не выйти в число передовых социально-ориентированных экономик. Реализация мероприятий по развитию реального сектора экономики произведет мультипликативный эффект, способствовать развитию производственной диверсификации, а значит, способствовать решению задачи повышения темпов социально-экономического развития экономики нашей страны.

### **Список литературы:**

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р (в ред. распоряжения Правительства РФ от 08.08.2009 N 1121-р).

2. Головин М.Ю. «Денежно-кредитная политика после кризиса», Банковское дело №12 (192), 2009г., С.10.

3. Ясин Е., Снеговая М. «Институциональные проблемы России в мировом контексте», Вопросы экономики №1, 2010г., С.126.

4. Рязанов В. «Антикризисная политика в России: стратегические приоритеты и текущие задачи», Экономист №12, 2009г., С.7.

5. Россия XXI века: образ желаемого завтра. – М.: Экон-Информ, 2010. – 66 с.

## СРАВНЕНИЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ ТОЧЕК ЗРЕНИЯ НА ПРИРОДУ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

**Потапцева Е. В.** (г. Екатеринбург, ГОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет», кафедра экономики предприятий, e-mail: emif@mail.ru)

Аннотация The approach to the definition of the point of corporate social responsibility is described in this article; also the classification of forms of corporate social responsibility and variants of its influence on forming of Russian companies development strategy are given.

В России отсутствуют единство мнений относительно корпоративной социальной ответственности (КСО), отчетливые и понятные критерии её оценки, представления о том, каковы этические принципы современного бизнеса и экономические выгоды социально ответственного поведения. Изучение опыта, накопленного иностранными корпорациями и международными институтами в этой области, полезно для понимания сущности социальной ответственности, однако простое копирование западных принципов и стандартов без учета российских особенностей не может являться решением проблемы. Все это требует уточнения формулировок, определения принципов и критериев для формирования универсального определения социальной ответственности. Основная сложность заключается в том, что каждая компания реагирует по-своему, уникальным образом, в зависимости от основных направлений ее работы и интересов участников. Для каждой организации, ведущей бизнес, общество представляет собой систему заинтересованных сторон, включающую в себя индивидуумов, группы и организации, оказывающие влияние на принимаемые компанией решения и (или) оказывающиеся под воздействием этих решений. На реакцию компаний влияют также национальные и культурные традиции.

Исходя из выше сказанного, под **корпоративной социальной ответственностью** понимается концепция, согласно которой компания осознано принимает обязательства перед заинтересованными сторонами по безусловному исполнению действующего законодательства, а также по добровольному и целенаправленному инвестированию в решении социальных задач, соответствующих долгосрочной стратегии и социальной политики компании.

Существуют различные модели КСО, рассматривающие это явление с элементной и процессной точек зрения. Классическая модель по А. Кэрроллу[1] представлена на рисунке 1. В соответствии с представленной моделью Кэрролл А. выделил следующие уровни ответственности:

а) *филантропическая ответственность*, заключающаяся в проявлении корпоративного гражданства – ответственного поведения компании,

нацеленного на ее системное взаимодействие с другими социальными институтами;

б) *этическая ответственность*, заключающаяся в следовании этическим нормам и правилам;

в) *правовая ответственность*, основывающаяся на соблюдении законов;

г) *экономическая ответственность*, включающая такие требования как прибыльность компании и удовлетворение потребностей потребителей.



Рисунок 1 – Модель корпоративной социальной ответственности по А. Кэрроллу

Однако в России КСО до сих пор рассматривается как выбор между эффективным бизнесом и социальной направленностью. Однако необходимо понимать, что те компании, которые восприимчивы к нуждам общества, но находятся на стадии банкротства или не внедряют новые прогрессивные технологии, не осваивают новые продукты – не являются «эффективными», а значит и социально ответственными.

Помимо данной модели, представляющей КСО как систему, состоящую из отдельных уровней (элементов) ответственности, в западной литературе (Д. Вуд [2]) разработана другая модель КСО, описывающая процессный подход к изучению этого феномена.

Исходя из выше указанных подходов к моделированию КСО, становится понятным, что КСО исследуется с одной стороны, с точки зрения внутренних сущностных составляющих, а с другой – с точки зрения протекающего процесса.

Все это свидетельствует о том, что вопрос об определении понятия «корпоративная социальная ответственность» является дискуссионным; научное сообщество еще не выработало единого подхода к проблеме понимания сущности данного феномена и ряда смежных категорий, что объясняет многообразие теорий и авторских формулировок данного понятия.

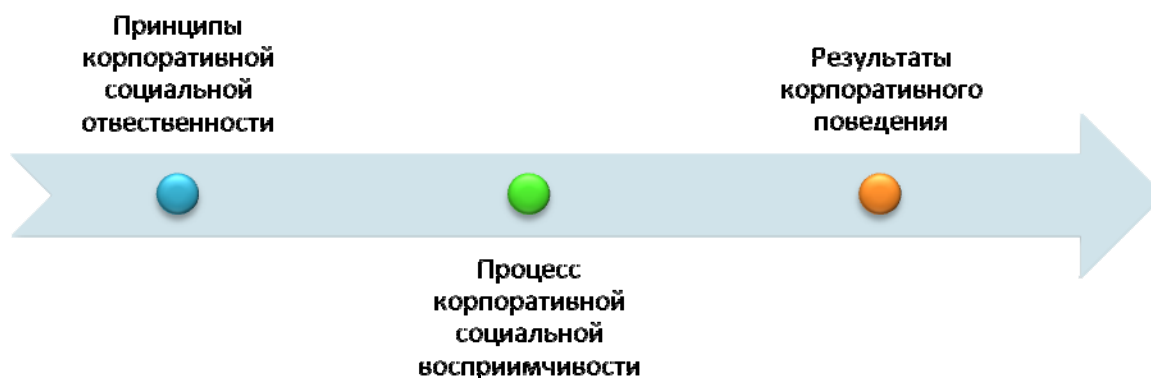


Рисунок 2 – Модель корпоративной социальной ответственности по Д. Вуду

При этом в научной литературе можно выделить следующие формы корпоративной социальной ответственности, классификация которых представлена в таблице.

Таблица 1 – Классификация форм корпоративной социальной ответственности

Признак классификации	Существующие формы КСО	Сущность форм КСО
1. в зависимости от роли государства в формировании КСО	открытая	Линия поведения компании, приводящая к принятию на себя <i>добровольной ответственности</i> за решение тех вопросов, в которых заинтересовано общество
	скрытая	Официальные и неофициальные институты страны, через которые ответственность компаний за общественные интересы согласовывается и прописывается
2. в зависимости от модели корпоративного управления и контроля	американская	КСО развивается на основе максимальной свободы хозяйствующих субъектов
	европейская (континентальная)	Сформирована четко организованная система государственного регулирования КСО, что предусматривает экономическую, юридическую и этическую ответственность компаний.
	британская	Комбинация американской и континентальной европейской моделей, характеризуются комплексностью, взвешенностью и достаточно высокими результатами, т.е. активной поддержкой бизнеса со стороны государства, выраженной инициативностью самого бизнеса.
3. в зависимости от уровня	либеральная	Добровольная корпоративная социальная ответственность

взаимодействия компаний и общества	традиционная	Принудительная корпоративная социальная ответственность
	партнерская	Равноправное взаимодействие
	интеграционная	Корпоративное гражданство
	инновационная	Прогрессивные альянсы

Как видно, существуют различные формы КСО, позволяющие описать исследуемое понятие с различных точек зрения. Однако представленная классификация не включает рассмотрение вариантов взаимосвязи социальной ответственности и стратегии компании.

В России на основе анализа подходов к учету компаниями КСО при формировании своей стратегии нами было выделено три варианта взаимодействия:

- 1) КСО – исходный пункт формирования корпоративной социальной стратегии;
- 2) КСО – элемент общей бизнес- стратегии компании, позволяющий управлять нефинансовыми рисками;
- 3) КСО – идеология, лежащая в основе стратегии управления персоналом компании.

Таким образом, становится очевидным, что корпоративную социальную ответственность можно рассматривать как фактор достижения компаниями долгосрочных конкурентных преимуществ.

### Список литературы:

1. Carroll A. The Pyramid of Corporate Asocial Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders//Business Horizons, 1991? July-August, p. 42
2. Wood D. Corporate Social Performance Revisited//Academy of Management Review, 1991 N16, p. 694
3. Доклад о социальных инвестициях в России – 2008. Интеграция КСО в корпоративную стратегию/ Ю. Е. Благов (и др.); под общ. редакцией Ю. Е. Благова, С. Е. Литовченко, Е. А. Ивановой. – М.: Ассоциация Менеджеров, 2008

## **ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ИСКАЖЕНИЕ ОБЪЕКТИВНОСТИ**

**Реус М. А.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики*)

Любые экономические явления и процессы имеют как качественную, так и количественную стороны. Процесс изменения качества всегда связан с накоплением количественных изменений. Поэтому экономическая теория должна широко применять в своих исследованиях математику и статистику. Исследование экономико-математических моделей в сочетании с достижениями компьютерной техники дает возможность из множества вариантов получать наиболее выгодное решение экономической задачи. По мнению Джевонса У. «Основную проблему экономики можно свести к строгой математической форме, и лишь отсутствие точных данных для определения ее законов или функций методом индукции никогда не позволит ей стать точной наукой» [1, С.67]. Однако, в современной экономической теории наблюдается наличие как сторонников, так и противников применения математики, используемой в исследованиях как совокупность экономико-математических методов.

Экономико-математические методы представляют собой комплекс экономических и математических дисциплин. В него входят: экономико-статистические методы (экономическая статистика; математическая статистика); эконометрия – наука, изучающая конкретные количественные взаимосвязи экономических объектов и процессов с помощью математических и статистических методов и моделей; исследование операций (методы принятия оптимальных решений; экономическая кибернетика – основа автоматизации управления, научно-теоретическая база разработки автоматизированных систем управления и обработки информации.

Использование этих методов необходимо, когда исследуемые величины связаны между собой сложным образом. В таком случае математика позволяет величины, используемые в теории, точно обозначить с помощью символов и материализовать с помощью соотношений те зависимости, которые существуют теоретически между этими величинами. При этом использование математического аппарата и геометрических построений «автоматически не делает экономическую науку более точной, а графические изображения – научными», обращает внимание Соколов Б. [5, С.22]. И, хотя логическая суть теории не меняется от того, сформулирована теория с помощью математики или без нее, в ряде случаев легче проверить, является ли теория действительно логически непротиворечивой, если она выражена в математических терминах.

Как и всякая другая наука, экономическая теория ставит своей целью описывать, объяснять, предвидеть и на основе изученного воздействовать,

поэтому она использует в познании весь арсенал общенаучных методов. Исследование экономического развития общества в первую очередь как системного процесса позволяет активно использовать системный метод познания, являющийся конкретизацией основных принципов материалистической диалектики. Его сущность заключается в том, что для изучения систем необходимо объединение методов анализа и синтеза. Кроме того, системный метод способствует более плодотворному исследованию объектов, которым присущи основные свойства систем, такие как структура, функции, строение, организация. Принципы системного метода ориентируют исследование на раскрытие целостности объекта, на выявление многообразных типов связей в нем и сведение их в единую теоретическую картину.

К сожалению, этому методу уделяется недостаточно внимания в современной учебной литературе по экономической теории. Само упоминание о системном методе является редкостью, а пояснение или подробное раскрытие – вообще исключение. Нуреев Р. один из немногих, кто обратил внимание на важность этого материала для будущих экономистов. Он приводит краткий экскурс возникновения данного метода, предпосылки возникновения которого «складывались ещё в XIXв. в процессе перерастания формальной логики в математическую» [3, С.27]. Богданов А. в начале XX в. занимался разработкой всеобщей организационной науки – тектологии. Абстрагируясь от конкретного характера элементов системы, рассматривая их по показателю организованности или дезорганизованности, исследователь «делил все системы на уравновешенные и неуравновешенные» [3. С.28]. Позднее уже во второй половине 40-х, благодаря разработкам Винера Н., получила развитие новая наука об управлении сложными динамическими системами – кибернетика. Как отмечает Нуреев, «применение кибернетических принципов к экономике увенчалось в начале 60-х гг. созданием экономической кибернетики (Немчинов В., Ланге О., Греневский Г., Бир С. и др.)» [3. С.28].

Одним из системных методов, обладающим значительным аналитическим потенциалом является метод экономико-математического моделирования. Он представляет собой описание и анализ экономических процессов и явлений с помощью экономико-математических моделей. Данный метод, подчёркивает Журавлёва Г., «позволяет в формализованном виде определить причины изменений экономических явлений, закономерности этих изменений, их последствия, возможности и издержки влияния на ход изменений, а также делает реальным прогнозирование экономических процессов» [6, С.667].

Экономическая модель – это формализованное описание и количественное измерение экономической системы (процесса, явления), структура которой определяется ее свойствами и субъективным целевым характером исследования. Соколов Б. приводит более простое определение: «упрощённое описание абстрактного экономического процесса» [5, С.22]. Ис-

пользуемые в экономике теории при разработке – независимо от того, применяется в них математика или нет – опираются на четыре вида моделей: описательные; объяснительные; прогностические; модели принятия решений.

Данная классификация связана с тем, какой именно цели, поставленной исследователем-экономистом, в данный момент служит создание той или иной модели. С точки зрения учета внешнего воздействия на моделируемый объект модели подразделяются на открытые и закрытые, а по форме представления – на аналитические и сетевые. Кроме этих классификаций модели различают «по уровню обобщения (абстрактно-теоретические и конкретно-экономические), по сфере действия (макро- и микромодели), по времени и характеру действия (статистические и динамические), по степени сложности (мало- и многомерные), по характеру взаимосвязи элементов (линейные и нелинейные)» [5, С.22].

Описательные модели отображают реальные явления, не пытаясь их объяснить или определить воздействие развитие социально-экономических систем. Описание может быть как качественным, так и количественным. В последнем случае описательные модели преимущественно используют статистические данные. Объяснительные модели разъясняют закономерности, отображенные описательными моделями, и вскрывают причинно-следственные связи между явлениями. Данные модели не ставят перед собой задач ни прогностического, ни нормативного характера.

Прогностические модели используют результаты, полученные при описательном или объяснительном анализе фактов. Они опираются главным образом на экстраполяцию временного ряда, которая в свою очередь, основывается на свойственном данным моделям постулате о структурном постоянстве явлений. Однако, «экстраполяционные модели успешно используются в рамках среднесрочного горизонта прогнозирования, но не обеспечивают столь же надежных данных на более отдаленную перспективу» [2, С.424]. Поэтому необходимо использовать несколько методов экономико-математического моделирования в комплексе.

Модели принятия решений направлены на выявление мер, применение которых целесообразно для получения желаемого результата. Цель их создания носит не позитивный, а нормативный характер и относится не к экономической науке как таковой, а к определенной этической концепции, актуальной в период разработки модели. Экономист-исследователь может принимать подобное нацеливание как нечто данное. Качество модели принятия решения зависит от точности результатов, полученных при анализе описательных, объяснительных и прогностических моделей.

Экономические модели проходят при разработке три основные стадии. Сначала формулируются гипотезы, выдвижение которых представляет собой целостный процесс анализа предшествующих наблюдений и логических выводов. Затем, на дедуктивной стадии – из гипотез последовательно и обоснованно выводятся следствия. В завершающей ста-



дии следствия сопоставляются с данными наблюдения. Последняя стадия – наиболее важная, так как теория, какой бы стройной и убедительной ни была её логическая структура, независимо от того, выражена она в математической форме или нет, не представляет научной ценности, если не может быть сопоставлена с данными наблюдения или же не согласуется с фактами.

В настоящее время в экономической теории встречается и злоупотребление использованием экономико-математического метода. За стройностью и внушительностью математических выводов нередко скрываются теории, которые не содержат никакой связи с конкретной действительностью. Они не имеют отношения к экономической науке, так как строятся на сомнительных, а иногда и противоречащих фактам гипотезах, что делает подобные теории чисто формальными.

Гораздо важнее математической разработки выводов соответствие рассмотрения исходных посылок истолкованию результатов. Недопустимо, чтобы экономика рассматривалась лишь как предмет для занятий математикой, пренебрегающий сходством с действительностью ради элегантности математических доказательств. «Политэкономия фактически стала теорией управления – управления экономикой и неэкономикой. А где механизмы управления, там и формулы и модели, там расчет и математика» [4, С.11]. По мнению Осипова Ю., «Это и есть современная либерально-институциональная экономия, окончательно превратившаяся в функционально-технологическую науку ... впору говорить уже не о теоретической экономии, а о технологической экономии» [4, С.11].

Отчасти это объясняется тем, что развитие экономической науки и её выводы влияют на возможность определенных социальных групп отстаивать свои интересы. Это в значительной мере может воздействовать на объективность исследований. Поэтому, претендуя на научность в экономической науке, в современных теориях, периодически встречаются отклонения от требований научного метода в виде логической несостоятельности или пренебрежения реальными фактами.

### **Список источников**

1. Джевонс У.С. Об общей математической теории политической экономии // Вехи экономической мысли: Сб.ст., Перевод: в 3 т. Т.1 Теория потребительского поведения и спроса. СПб., – 2000, – С.67-69.
2. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520с.
3. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство Норма (Издательская группа НОРМА – ИНФРА · М), 2001. – 572 с.
4. Осипов Ю.М. Экономическая теория под знаком перемен // Философия хозяйства: Альм., – М.:1999, -№3: май-июнь, – С.8-26.

5. Соколов Б.И. Экономическая теория. – Спб.: Изд.-во С.-Петербургского университета, 2000. – 268с., – ISBN 5-288-02287-9.

6. Экономическая теория: Учебник. – Изд. испр. и доп. / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 672 с. – (Высшее образование)

## **ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОСНОВЫ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА**

**Соловьева Т. И.** (*г. Мурманск, МГТУ, Кафедра социальной работы и теологии*)

**Аннотация:** В результате ориентации на капитализм, ушедший с мировой арены, Россия оказалась на задворках истории. Принятие новой политической стратегии призвано вернуть стране статус великой мировой державы.

Затянувшийся кризис в России, связанный с рядом просчетов, проб и ошибок, поставил страну в положение третьестепенной державы. Определяя путь выхода из глубокого застоя, необходимо учитывать все как позитивные, так и негативные тенденции, характерные для стран мирового сообщества.

Новая политическая стратегия заложена в очередном Послании президента РФ Федеральному Собранию России от 13 ноября 2009 г. Ее необходимость обоснована в ряде работ политологов и экономистов.

Заслуживают внимания работы видного марксистского теоретика Н. И. Бухарина- «Политическая экономика рантье» (1914 г.), «Мировое хозяйство и империализм» (1911-1916 гг.); статья доктора экономических наук В. И. Лоскутова «Прогресс без революции или конец предыстории»(2009 г.) и др.

Вместе с тем, довольно много публикаций, связанных с анализом процесса реформирования, намеченного с конца 80-х годов нацелено на переход к рынку. Это и работа доктора экономических наук В. М. Репниковой «Перспективы корпоративных форм управления российской экономики»(1999 г.) и даже одна из газет Татарстана опубликовала статью «Время и деньги», автор которой утверждает, что «...Медведев завершил переходный период». И это в то время, когда капитализм, как общественно-экономическая формация прекратил свое существование, а сохраняется лишь в виде одного из укладов многоукладной экономики.

Что же произошло с Россией? Она оказалась в тупике. Ее стремление к рынку наталкивалось на эволюционный процесс нового общественного развития. Ища выход из этого положения, кое-кто квалифицировал состояние в России, как состояние «дикого капитализма».

Первые признаки краха капитализма возникли еще в период его восходящего развития. Так, в порыве критики марксизма, представитель австрийской школы Вернер Зомбарт в книге «О происхождении капиталистического духа» (1913 г.) признавал, что уже в то время появились «... богатые люди, большей частью буржуазного происхождения, которые в качестве откупщиков налогов и государственных кредитов разбогатели и плавали теперь (в XVII – XVIII вв.), как блески жира в супе, стоя совер-

шенно в стороне от хозяйственной жизни». Это было характерно для всех стран, ставших на путь развития капитализма. (1)

Тенденция деградации капитализма становится более значительной под влиянием НТР. Капиталистическое развитие в XVIII – XIX вв. аккумулирует значительные массы «капитальных ценностей», отмечал Н. И. Бухарин, накопленная прибавочная стоимость оседает в сейфах тех, кто не имеет отношения к производству, находится вне его обращения.

Н. И. Бухарин отметил, что отчуждение этой группы буржуазии от хозяйственной жизни, сфера ее деятельности – потребление, индивидуализм и др. вытекают из общественного бытия капитализма.

Определяя сущность капитализма К. Маркс отмечает, что его определяют три главных факта:

- концентрация производства в немногих руках;
- организация самого труда как общественного труда;
- создание мирового рынка

В работе «Мировое хозяйство и империализм» Н. И. Бухарин на основании глубокого исследования состояния стран в начале XX столетия, отмечал, что страны капитализма представляют собой «части гораздо более крупной сферы», части мирового хозяйства. Имеет место взаимосвязь самых различных частей света. Эта связь проявляется в рамках мирового рынка и мировых цен.

Значительную роль играет движение денежного капитала – существует целый ряд форм экономической связи, таких как:

- основание предприятий за границей;
- эмиграция и миграция;
- передвижение получаемой прибавочной стоимости;
- прибыли пароходных обществ и др.

В этой связи международный обмен превращается в закономерный процесс экономической жизни. А за рыночными отношениями стоят производственные отношения. Таким образом, отмечал Н. И. Бухарин: «...мировое хозяйство – это система производственных отношений и соответствующих ей отношений обмена в мировом масштабе».(2)

Мировое хозяйство включает все экономические движения, отражающиеся на отношения людей в производстве Оно развивается и в ширь и в глубь. Экстенсивный путь развития в начале XX столетия сохранился в минимальном масштабе. Мир был поделен между империалистическими державами и уже втянут в структуру мирового хозяйства. Преобладал интенсивный путь развития. Отмечался небывалый, по тем временам, рост производительных сил под воздействием НТР, который сопровождался концентрацией капитала. Это обуславливалось тем, что внедрение новых технологий требовало значительных капиталовложений с одной стороны, и с другой – было обусловлено сопровождающей этот процесс конкуренцией.

В начале XX столетия крупные картели и синдикаты почти представляли национальную экономику.

Так в Англии:

- трест португальского цемента имел 89 % национального производства;
- сталелитейный трест – 98 % национального производства;
- кабельный, соляной – по 90 % производства в стране и т.д.

в Австрии:

- угольный синдикат – 90 % производства;

в России:

- продамет – 93 %;
- медный синдикат – 90%;
- сахарный – 100 % производства

Из помещенных в промышленных предприятиях 500 млрд. франков – 225, т.е. половина, приходилась на трестированное производство.

«Превращение всего национального хозяйства в одно гигантское предприятие под началом финансовых королей, монополизирующих национальный рынок, – отмечал В. И. Ленин, – является предпосылкой замены капитализма, доказавшего свою несостоятельность в дальнейшем общественном прогрессе». (3)

В условиях жесткого кризиса, охватившего экономику, финансы, выразившегося и в валютном кризисе, породило ряд серьезных проблем в странах Запада.

На рубеже 60-х – 70-х годов в странах мирового сообщества имели место «застой в хозяйстве, невиданная инфляция, огромный рост безработицы». Попытки преодолеть трудности, не порывая со старыми концепциями и догмами, были обречены на неудачу. Страны оказались на перепутье, как в экономическом, так и в политическом и социальном плане. Они вынуждены были искать выход из создавшегося положения еще на заре капитализма, о чем писал Ф. Энгельс, отмечая, что во Франции были предприняты первые шаги в осуществлении государственной национализации части железных дорог, давшие положительные результаты в росте производительности труда. Последствия войны, кризиса требовали принятия кардинальных мер в развитии экономики.

Это и было взято на вооружение. Была начата национализация экономики, активизация государства в ее развитии. В основном это касалось тех отраслей, которые были связаны с новыми технологиями – радиоэлектроникой, сферой освоения космоса и т.д. Дело в том, что здесь требовалось значительное привлечение средств, которыми не обладал частный капитал. На этих предприятиях, где применялись последние достижения НТР, темпы экономического развития составляли 3,4 % против 2,8 % относительно предприятий частного капитала. (4)

В этих условиях видные политологи, такие как Уолт Ростоу, Д. Белл, Дж. Гелбрэйт и другие пришли к выводу, что традиционная концепция капитализма как общества с антагонистическими классами «утратила прежнее значение» и «акценты сместились с капитала как общественного отношения на капитал как средство увеличения богатства». (5)

Успешное развитие государственных предприятий на Западе в период с 1948 по 1968 годы еще раз наглядно показало паразитическую сущность монополистической буржуазии, ее бесполезность для процесса общественного развития. Эти данные убедительно доказывают неизбежную необходимость замены капитализма другой формой организации общественного развития.

Следует иметь в виду, что в свое время Ф. Энгельс отмечал, что «...даже если его (*переход к новому обществу* – курсив Т. И. Соловьевой) совершит современное государство – он будет экономическим прогрессом, новым шагом на пути к тому, чтобы само общество взяло в свое владение все производственные функции». (6)

Таким образом, в XX столетии были убедительно подтверждены выводы основоположников марксизма об империализме как последней эксплуататорской общественно-экономической формации, которой завершается «предыстория человеческого общества». (7)

Ныне капитализм в той или иной мере сохраняется в многоукладной экономике стран мирового сообщества как один из его укладов. Но и его существование уже обречено. В рамках мирового сообщества складывается новая модель общественного развития.

В рамках новой формы общественного развития функции капиталиста и предпринимателя смещаются в сферу деятельности наемных управляющих корпораций, которые становятся полновластными хозяевами своих компаний.

Это общество нельзя назвать социалистическим, в нем сохраняются капиталистические элементы, но оно не является и капиталистическим, так как в нем присутствуют и развиваются элементы социализма.

1. Под воздействием экономики в условиях развития НТР происходят изменения социальной структуры общества. Прежде всего это касается рабочего класса, наблюдается процесс его «интеллектуализации» за счет увеличения в его рядах доли работников умственного труда, сближения положения этих работников в общественной иерархии и уровне жизни с городской мелкой буржуазией. Возникают новые социальные прослойки, которые смыкаются с массовыми категориями наемных работников умственного труда.

«Техническое развитие, – отмечал К. Маркс, – сокращает спрос на чисто физический труд и повышает потребность в труде с большим умственным компонентом». (8) Это ведет к быстрому увеличению числа лиц, занятых умственным трудом. Так, в Англии, в 1911 году все виды служащих, включая управляющих, составляли 1/6 часть лиц наемного труда, в 1951 году – 1/4, в 1961 году – около 1/3, а в 1971 году – 2/5. (9)

В США в 1970 году на долю рабочего класса приходилось 75 % населения. Доля неквалифицированных рабочих в 1970 году по отношению к 1947 году, сократилась с 7,9% до 5,8 %. А число т.н. «белых воротничков» за это время увеличилось с 24 % до 29 %. В середине 70-х годов число служащих составляло 15 % от числа самодеятельного населения, а в пер-

спективе, в виду роста их численности, составит половину численности рабочего класса.(10) Это ситуация характерна и для других стран Запада.

В начале XX века соотношение производственных рабочих и конторских служащих в странах мирового сообщества составило 20 : 1, в 1930 году – 12 : 1, к середине столетия 8 : 1, а к концу 1 : 1, т. е. Стало равным. (11)

Одним из главных компонентов средних слоев являются низшие и средние управляющие – менеджеры и администраторы. Их верхушка входит в класс капиталистов. С 1951 по 1961 годы их число выросло почти в полтора раза, а к 1966 году – на 50 %. Акционеры, составляя 1 % населения, имеют 80 % всех акций. Это директора компаний, высшие менеджеры.

Таким образом, сдвиги в социальной структуре проявляются и в форме единения владельцев капитала с верхушкой предпринимателей – управляющих и администраторов.

2. Обострение социальных антагонизмов принуждает правительства стран мирового сообщества проводить активную социальную политику, больше уделять внимания таким проблемам как безработица и бедность, расширение различных форм образования, переподготовки рабочей силы и.т.д. В мировом сообществе к концу 50-х годов прошлого столетия сложилась устойчивая тенденция роста субсидирования социальной сферы. В ее развитие вкладывается 50 % ВВП. При этом большинство средств покрывается за счет государственных расходов. ( Для сравнения – в России ассигнования на социальную сферу составляют всего 17 %). (12)

Так, в США были приняты законы, запрещающие детский труд, устанавливающие продолжительность рабочей недели и минимум зарплаты. Были приняты и ратифицированы Законы Вагнера о трудовых отношениях и др.

В этом плане заслуживает внимания позиция КП Франции, которая рассматривает в перспективе возможный мирный переход к новому обществу, если буржуазия не окажет сопротивления. На этот счет в свое время высказался Ф. Энгельс.

Однако, на пороге нового тысячелетия в странах мирового сообщества возникли симптомы, вызывающие нарушение ряда принципов организации общественного развития. Речь идет о растущей дифференциации доходов обычных сотрудников и членов исполнительного аппарата в крупных компаниях.

Так, если в 1980 году в США эта разница была в 45 раз, в 1995 году – в 160 раз, в 1997 году – в 305 раз, то в 2000 году она составила в 485 раз. (13)

Поэтому функцию распределения общественных ресурсов и прибавочного продукта необходимо вывести из ведения нового господствующего класса и найти, разработать механизм непосредственного общественного распределения. И такая потребность имеет объективную предпосылку ее реализации. В этой связи следует вспомнить один диалог. По пролету в одном из цехов концерна Крайснера шли двое – один из директоров аппарата управления компании и руководитель профсоюза. Первый, указывая на

оборудование цеха, заявляет: «Посмотри, как мои парни делают машины!». А член профсоюза, в свою очередь отвечает: «Да, я посмотрю, как эти стальные парни будут покупать машины, которые они делают».

Дело в том, что в рамках мирового сообщества сдвинулись акценты в определении сферы рынка, поскольку он стал единым, главное значение приобретает внутренний рынок. И, если не будет баланса спроса и предложения – неизбежен конфликт между характером производственных отношений и уровнем развития производительных сил. А этого всего больше опасается финансовый мир. Он готов на все, ради сохранения своего положения господина.

Таким образом, целью эволюционной теории общественного развития является обоснование возможного развития общества без революционного насилия. И эта возможность объективно обусловлена.

Россия в силу ошибок, как в определении политической стратегии, так и в виду негативных тенденций, свойственных ей, как части мирового сообщества значительно отстает от развития общественного прогресса. В рамках многоукладного хозяйства сохраняется высокая доля частного капитала, среднегодовые темпы развития которого значительно ниже темпов роста на государственных национализированных предприятиях. Социальные программы, принимаемые на уровне Федерации, нередко пробуксовывали. По уровню дохода населения Россия занимает 80 место среди стран мирового сообщества. В то же время по количеству миллиардеров – третье место после США и Китая. Причем, за последние годы их число выросло в два раза. А отсутствие так называемого «среднего класса» чревато вспышками социальной напряженности.

В этих условиях были необходимы крайне радикальные меры, направленные на подъем экономики, что возможно лишь на условии государственной национализации, как показал опыт западных стран, что открывает и возможность проведения сильной социальной политики.

Эти радикальные меры представлены в очередном Послании президента РФ Дмитрия Медведева Федеральному Собранию России от 13 ноября 2009 года.

Несмотря на последствия нарушений в ходе так называемой перестройки, Россия обладает научно-производственным потенциалом и ресурсами для преодоления ее деградации.

Эти возможности обусловлены:

- высоким уровнем образования населения. По количеству лиц, имеющих высшее образование на тысячу человек, она занимает одно из первых мест.
- развитием научно-производственного потенциала;
- зрелыми производственно-техническими структурами ( из 50 современных макротехнологий, обеспечивающих производство наукоемкой продукции, Россия обладает 17 и могла бы претендовать на 10-15 % мирового рынка наукоемкой продукции.



- наличием собственных научных школ и уникальных технологий, связанных с перспективными направлениями современного технологического уклада.
- значительными масштабами свободных производственных мощностей
- наличием богатых природных ресурсов
- огромной территорией и потенциально емким внутренним рынком
- исторической традицией великой державы и заслуженным мировым авторитетом
- значительным объемом несвязанных сбережений, что позволяет обеспечить простое воспроизводство. (14)

В Послании президента заложен механизм реализации имеющихся возможностей, что свидетельствует о научной обоснованности программы модернизации. С ее реализацией в рамках новой политической стратегии открываются перспективы выхода России из состояния анемии и становления ее как одной из мировых держав.

#### **Список литературы:**

1. Бухарин, Н. И. Политическая экономия рантье / Н. И. Бухарин. – Орбита : Московский филиал, 1988, С. 16-21.
2. Бухарин, Н. И. Мировое хозяйство и империализм. Проблемы теории и практики социализма / Н. И. Бухарин. – М., 1989, С. 21-91.
3. Ленин, В. И. Сочинения, Т. 27, С. 308.
4. Англия. – М. : Мысль, 1972, С. 8.
5. Белл, Д. Эпоха разобщенности. Размышления о мире XXI века / Д. Белл, В. Л. Иноземцев. – М., 2007, С. 17.
6. Маркс, К., Энгельс, Ф. Сочинения, Т. 20, С. 289.
7. Маркс, К., Энгельс, Ф. Сочинения, Т. 13, С. 8.
8. Маркс, К., Энгельс, Ф. Сочинения, Т. 20, С. 289.
9. Англия. – М. : Мысль, 1972, С. 239.
10. Соединенные Штаты Америки. – М. : Мысль, 1972, С. 237.
11. Соединенные Штаты Америки. – М. : Мысль, 1972, С. 239.
12. Роик, В. Социальная составляющая бюджетной политики: об итогах восьми лет и новой «Трехлетки» // Российский экономический журнал, 2008, № 11. С. 10-11
13. Лоскутов, В. И. Прогресс без революций или конец предыстории // Арктика. Общество. Экономика, 2009, № 1, С. 18-19.
14. Глазьев, С. Ю. Перспективы развития российской экономики в условиях глобальной конкуренции // Российский экономический журнал, 2007, № 1-2, С. 3-12.

## К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННОМ ПУТИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

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

**Аннотация.** Basic directions of the development Russian fishing facilities was considered in this work. At the same time author is accent attention on innovative approach for deciding of this problem.

Мировой опыт свидетельствует: если развитие рыбохозяйственного комплекса не управляется и предоставлено самому себе и конъюнктуре, то результат такого развития ведет к росту угроз продовольственной безопасности. Возникает бионамический дисбаланс, при котором экономическая прибыль исчезает, рассеивается. Отрасль лишается стимулов развития. В настоящее время с этой проблемой сталкивается большинство видов рыбного промысла в мире.

Разумным выходом из создавшегося положения было бы принятие за основу инновационного подхода к развитию отечественного рыбохозяйственного комплекса

В основе такого подхода – сегментированный рынок индивидуализированной нетрадиционной высокотехнологичной продукции. Ее производство – это результат использования инновационных, то есть целенаправленно созданных исключительных монопольных преимуществ, которые защищаются государством. Рынок создается целенаправленными действиями ведущих корпоративных стратегических игроков, ориентированных на максимизацию экономической прибыли (другими словами – минимизацию потерь альтернативных вложений). Усиливается роль малого бизнеса как субъекта венчурных технологий внедрения новых разработок, обеспечивающих дифференциацию продукции, субъекта, берущего на себя первоначальные риски. Появляется возможность ориентации на монопольную прибыль. Государство не только присутствует, но и активно действует. Оно заинтересовано в приоритетном развитии отрасли. Но сфера приложения его инновационных усилий не только массовая продукция, произведенная с использованием стандартных технологий, но и уникальная техноёмкая и наукоёмкая продукция. Рынок развивается под влиянием целенаправленных мер в инновационной политике. Реализация инновационного подхода предполагает серьезные институциональные преобразования. Это связано с необходимостью спецификации прав собственности, обеспечением патентных и авторских прав и в целом с установлением правового режима защиты интеллектуальной собственности. Формируется среда цивилизованных посредников. Усиливается международный характер и, в частности, экспортная составляющая в деятельности бизнеса. Интеграционное встраивание идет не только на базе торговых, производственно-кооперационных и маркетингово – кооперационных связей, но и на

базе научно-производственных отношений. Становится возможной реализация наукоемких инвестиционных проектов.

Инновационный сценарий также подразумевает масштабное обновление материально-технической базы рыбохозяйственного комплекса путем строительства и реконструкции объектов по воспроизводству водных биологических ресурсов, коренного обновления научного флота, флота, используемого для воспроизводства водных биологических ресурсов, строительства и реконструкции причалов, гидротехнических сооружений рыбных терминалов морских портов в Российской Федерации, развитие научной базы воспроизводства водных биологических ресурсов путем инвестирования объектов федеральной собственности за счет средств федерального бюджета.

Данные мероприятия государственной поддержки окажут значительное стимулирующее влияние на организацию частного сектора в части обновления рыбодобывающего флота, рыбоперерабатывающего сектора, создадут условия для активизации промысла в открытых районах Мирового океана, а также для наращивания объемов производства продукции, полученной в результате реализации мероприятий по воспроизводству водных биологических ресурсов.

Активизация научных исследований позволит преодолеть критическое отставание российских рыбохозяйственных организаций от зарубежных конкурентов по технологическому уровню.

Принятие ряда нормативных правовых актов по поставке водных биологических ресурсов и продукции из них на территорию Российской Федерации вместе с укреплением материально-технической базы органов государственной власти, осуществляющих охрану водных биологических ресурсов, позволит снизить уровень теневой экономики и повысить эффективность использования водных биологических ресурсов.

### **Список литературы:**

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

## ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

**Титов П. А.** (г. Мурманск, МГТУ, Кафедра «финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами», e-mail: titov2000@yandex.ru)

**Аннотация.** The paper highlighted issues related to investment literacy of the population and address this problem

На сегодняшний день, при всем разнообразии и развитии финансовых институтов в нашей стране, россиян в большей своей массе можно назвать финансово не грамотными и этот вывод не беспочвенен. При нынешнем развитии финансовых рынков и количестве финансовых инструментов в нашей стране, позволяющих увеличивать свои сбережения, большая часть населения даже не догадывается об их существовании.

Можно назвать несколько причин, во-первых, отсутствие инвестиционной культуры, что и неудивительно, если учесть что сама по себе возможность владения акциями предприятий у нас в стране появились совсем недавно. В отличие, от той же Америки, где это чувство воспитывается с самого детства, и где около 50% населения владеют ценными бумагами. В США, акции считаются нормальным подарком на день рождения или свадьбу, а вопрос обучения и поддержки частных инвестиций стоит на государственном уровне. Во вторых, не достаточные знания о финансовых рынках создают в обществе ошибочное мнение о том, что обязательно нужно обладать широкими познаниями в области аудита компаний, фискальной политики или глубокого анализа основных средств и бухгалтерской отчетности, чтобы понимать общие веяния в сфере инвестиций, оценке бизнеса и способов вложения денег, а это далеко не так!

Стандартным набором средств для вложения своих сбережений является: банковский депозит, покупка недвижимости. Но все эти методы в ряде случаев не дают такой доходности как инвестирование в ПИФы, ценные бумаги, покупку драгоценных металлов и валюты других стран.

К примеру средняя ставка по депозитам 11,6 % годовых (1), а рост стоимости квадратного метра в Мурманской области за 2008 – 2010 год составила 11,2 % (2) при инфляции 13,3 % и 8,8 % за 2008 и 2009 года соответственно. Сравним с доходностью инвестиций в ПИФы в 2009 году – в среднем 188% (3), или инвестиции в акции – рост основного индекса ММВБ отражающего состояние рынка акций в России в 2009 году составил около 105 % (4). Разница ощутима.

Все это говорит о том, что люди не умеют хранить свои сбережения и решение этой проблемы состоит в повышении инвестиционной грамотности населения.

Реализация мероприятий по повышению знаний в финансовой области возможны несколькими путями:

- разработка региональных и муниципальных программ по повышению инвестиционной грамотности;
- информирование о имеющихся возможностях вложения своих средств в через СМИ;
- проведение семинаров и учебных занятий на базе высших учебных заведений города и области.

1. Банки Мурманской области URL:<http://www.banki51.ru/>
2. Недвижимость в Мурманске URL:<http://www.kvartira.nwseo.ru/>
3. РБК рейтинг URL:<http://rating.rbc.ru/>
4. Официальный сайт ММВБ URL: <http://www.micex.ru/>

## ИДЕОЛОГИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ – ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

**Тихонова Ж. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и отраслевой экономики e-mail: [tihonovaj555@rambler.ru](mailto:tihonovaj555@rambler.ru))

Opinion that market economic theories are free of ideology is incorrect, as any socio-economic science expresses interests of certain public layer. A modern economic theory must express public interests, id est interests those, who creates blessings the labour.

В современной учебной литературе по экономической теории, львиная доля которой основана на постулатах экономикс, как правило, выделяют следующие функции экономической теории:

- познавательная функция;
- практическая функция;
- методологическая функция.

Вышеуказанные функции являются общепризнанными. Познавательная и практическая функции связаны с понятием позитивной и нормативной экономики. Эти две части экономической науки были выделены профессором Джоном Нэвилом Кейнсом (отцом известного Джона Мейнарда Кейнса).

Методологическая функция трактуется двояко:

1. экономическая теория служит теоретической и методологической базой для всей системы экономических наук;
2. экономическая теория является основой, которая позволяет определить направленность экономического развития (например, капитализм, социализм и т.п.), в зависимости от которого конкретные проблемы получают определенную оценку, имеют конкретную значимость для людей.

Второй подход занимает особое место в рамках классического направления политической экономии. Это связано с тем, что представители классического направления считают экономическую теорию общественной наукой. И потому как часть общественной науки она не может быть обособлена от других наук об обществе, не может не подвергаться их воздействию. Поэтому данная функция в некоторых источниках именуется мировоззренческой.

Мировоззренческая функция тесно связана с *идеологической функцией* экономической теории. Однако упоминание о ней с 90-х гг. XX в. стало «дурным тоном» в учебной литературе, а само слово «идеология» было изъято из обращения.

*Социально-экономическая, т.е. общественно-экономическая наука по определению не может быть беспристрастной и деидеологизированной.*

Все течения экономической мысли всегда имели идеологическую направленность. Так меркантилизм выражал интересы представителей торгового капитала; классическая политическая экономия – интересы промышленной буржуазии; марксизм – интересы пролетариата.

Рыночные теории, объединенные неологизмом «экономикс», свой предмет сводят к изучению того «как общество использует ограниченные ресурсы для производства ценных товаров и распределяет их между различными группами населения» (1). В центре их внимания находится общество потребления и составляющие его homo economicus'ы, смысл существования которых – сопоставлять полезности благ и тяготы их приобретения. Все это заключено в красивую «рамку» из громоздких математических формул и графиков.

На первый взгляд никакой идеологии здесь нет.

Почему же либеральная неоклассическая теория, которая явно исчерпала себя, пользуется такой популярностью? Потому что в ней *заинтересованы* те, кто не хочет, чтобы широкие массы населения понимали, чьим трудом создаются все блага, большая часть которых удовлетворяет неумеренные потребности бюрократии и олигархов.

Рыночные теории декларируют объективность и идеологическую нейтральность, однако в действительности выражают интересы и идеологию *частного капитала*, стремящегося доминировать над *общественными интересами*. И до тех пор, пока общество позволяет доминировать *антиобщественным интересам*, «вряд ли можно сомневаться в том, что и впредь капитал и обслуживающие его политические силы будут поддерживать и обильно питать всю неоклассическую линию экономической теории и за рубежом, и в нашей стране» (2).

Объективной тенденцией развития современного общества является *социализация*, которая требует новой теоретической базы, основанной на принципах политической экономии и дополненной лучшим, что есть в неоклассических теориях. Обновленная экономическая наука должна выражать *общественные интересы*, то есть интересы тех, кто *создает блага своим трудом*.

### Список литературы:

1. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1993. С. 1.
2. Шешин В.А. Об идеологической функции экономической теории// Вестник Алтайского государственного аграрного университета, № 1 (27), 2007.- С. 5

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Туляков В. Л.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и национальной экономики, e-mail: tulvl@mail.ru*)

**Аннотация:** Увеличение доли государственного сектора в реальной производительной экономике в настоящих условиях является одним из главных и основных инструментов ее регулирования.

**Abstract:** The increase in a share of public sector in real productive economy in the present conditions is one of the main things and the basic instruments of its regulation.

Продолжающийся процесс ликвидации реальной государственной собственности в стране, недопонимание и даже боязнь такой экономической рыночной категории, как «национализация», не учет ряда других факторов – таких как: природно – климатическое и гео – политическое положение государства и регионов; психология бизнеса; национальный менталитет; отсутствие национальной идеи и политической воли – не способствуют оживлению экономики.

Более того продолжается и углубляется тенденция и проблемы образования и существования «моногородов, монотерриторий, монорегионов», заброшенных производственных «памятников», сельскохозяйственных угодий, превращающихся в пустоши и подлески. Такие хозяйственные объекты есть в каждом регионе, причем у всех этих «памятников» есть собственник, который объявится, как только речь пойдет о ликвидации его права на собственность.

И в этих условиях единственными механизмами регулирования экономики по – прежнему являются декларации, призывы и финансовые инвестиции. Если эффективность и результативность первых двух вообще нулевая, то финансовые инвестиции в кризисных условиях превращаются в «виртуальную реальность». Их целевая результативность вряд ли превышает 10 – 20% в результате все той же психологии российского бизнеса и малой возможности, а иногда и отсутствия ее, контроля за ними.

Таким образом, налицо необходимость поиска новых направлений и инструментов регулирования экономики и бизнеса. В данном случае возможны два подхода.

Первый – это жесткие варианты регулирования: национализация неиспользуемой и используемой не по назначению собственности; экономические санкции, по величине значительно отличающиеся от действующих; правовая и уголовная ответственность.

Второй – само государство должно стать частью бизнеса, а не его придатком, за счет увеличения и создания государственной собственности в реальном секторе экономики.



Полученный, якобы неудачный опыт образования и деятельности государственных корпораций должен свидетельствовать об обратном, но в данном случае необходимо исходить из следующих не очень объяснимых фактов. Откуда возникает молчаливое согласие с хищениями и махинациями с государственной собственностью на примере корпораций «Ростехнологии» и РАО ЕС России, увещевания и просьбы – «Нанотехнологии», намерения реформирования корпорации в другую форму собственности при абсолютно верном утверждении, что форма собственности не определяет эффективность хозяйствования, особенно в условиях России.

Еще одной особенностью российского изменения формы собственности является то, что высший управленческий персонал при этом не несет никакого урона своему благополучию, переходя в такой же ранг другой формы собственности.

Исходя из вышеизложенного, единственным вариантом развития и регулирования экономики государства и регионов, по мнению автора, является увеличение конкуренции в различных отраслях за счет создания и роста доли государственной собственности.

В этом случае нет необходимости проведения крупных исследований по поиску направлений вложения государственных средств. Используя философскую категорию спирального развития общества, мы находимся в хорошо знакомом нам временном этапе, получившем название «разруха». С учетом более высокого уровня развития нет необходимости проводить «продразверстки», государство должно стать участником производства и крупнейшим спекулянтom на рынке сельхозпродуктов. В этом случае государственные средства дойдут до реального, а не существующего на бумаге и в кабинетах «министерств сельского хозяйства» регионов производителя.

Участие государства в данном производстве возможно за счет возрождения уже дважды существовавших в нашей стране Машино – тракторных станций (МТС) в виде Государственных технопарков. Кроме сельского хозяйства такие же структуры целесообразны в отраслях дорожного строительства и ремонта, производственного и жилищного строительства. Это будет способствовать развитию отраслей малого, среднего и крупного бизнеса и фермерства.

Создание таких технопарков с предоставлением техники на правах аренды, лизинга, выполнения работ по государственным округам, некоторым отдельным регионам – это не только развитие вышеуказанных отраслей, но и отечественного машиностроения, металлургии и т. п. При этом затраты на содержание технопарков и контроль их деятельности не только будут окупаться, но и повысят эффективность реальность существования уже отмеченных «министерств, управлений, отделов сельского хозяйства, дорожного и жилищного строительства в регионах, муниципальных образованиях», где данных направлений деятельности уже давно нет.

## ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

**Фрейдинова Т. Ш.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, bakrdim@mail.ru*)

**Аннотация:** Обосновывается актуальность проблемы эффективного использования трудовых ресурсов, отмечаются традиционные аспекты ее анализа в научной литературе; обосновывается недостаточность такого подхода и раскрывается необходимость исследования проблемы в связи с процессом воспроизводства трудовых ресурсов; анализируется положение в Мурманском регионе.

Актуальность проблемы эффективного использования трудовых ресурсов определяется с одной стороны общей проблемой эффективности экономики, с другой – проблемой жизненного уровня населения, а также демографическими процессами. В связи с этим, в научной литературе постоянно публикуются материалы, посвященные исследованию проблемы и предлагаются пути ее решения. Однако, нельзя не отметить, что исследование ведется в традиционных, не охватывающих всей глубины проблемы, аспектах: в связи с необходимостью повышения производительности труда, увеличения ВВП, обеспечения занятости, увеличения рабочих мест.

На наш взгляд анализ проблемы эффективности использования трудовых ресурсов не может быть исчерпан лишь этими направлениями, более того, возможно предположить, что на данном этапе экономического развития страны они являются производными от другого глубинного и более важного ее аспекта, – воспроизводства трудовых ресурсов, как важнейшего фактора экономического роста и в более широком плане – как важнейшего условия повышения качества жизни всего населения страны.

Воспроизводство трудовых ресурсов предполагает жизненный уровень населения достаточный для того, что бы один работающий член семьи мог обеспечить за счет своих доходов на труд удовлетворение потребностей в жизненно необходимых благах семьи из 4 человек, что означает поддержание собственной трудоспособности работника (текущее воспроизводство трудовых ресурсов), а также подготовку будущих поколений трудовых ресурсов (естественное воспроизводство).

Следовательно, проблема обеспечения экономически обоснованной величины доходов на труд и, прежде всего, оплаты труда, является ключевой для обеспечения оптимального уровня воспроизводства трудовых ресурсов и базовой предпосылкой их эффективного использования.

Анализ статистических материалов, характеризующих уровень жизни основной массы населения России, или иначе, – часто употребляемый термин в современной трактовке «качество жизни» показывает, что этот уровень совершенно недостаточен для нормального воспроизводства населения, являющегося носителем трудовых ресурсов: хорошо известны острые демографические проблемы страны на современном этапе.

К сожалению, наша официальная статистика не дает возможности с достаточной полнотой учитывать доходы на труд по основным массовым профессиям, которые обеспечивают занятость большей части населения.

Вместе с тем анализ этих материалов все же раскрывает общее состояние анализируемой нами проблемы, именно потому что охватывает основную массу работающего населения как в бюджетной сфере, и в других сферах экономики. Статистический материал, макроэкономического характера, так и на уровне отдельных регионов и предприятий позволяет получить представление об общем уровне доходов на труд основной доли занятых по так называемым массовым профессиям. Заметим при этом, что основную часть в этих доходах занимает заработная плата, а для работников массовых профессий она значительно ниже, чем заработная плата, учитываемая официальной статистикой, как ее средняя величина в расчете на одного работника.

Кроме того, сопоставление уровня оплаты труда в России по многим видам массовых профессий в промышленности, в сфере образования, здравоохранения с экономически развитыми странами, показывает существенное отставание: она ниже по ряду отраслей в 4-5 и даже более раз. О заниженной оплате труда в России свидетельствуют, также, статистические данные о структуре затрат на производство промышленного продукта: доля затрат на заработную плату в большинстве развитых стран в общей структуре этих затрат составляет от 60 до 85 % в среднем, в России же эта доля характеризуется уровнем в 30 с небольшим процентов.

О заниженной оплате труда работников массовых профессий свидетельствуют статистические данные по региональному уровню экономики. Так, например, по Мурманской области при средней месячной заработной плате на январь 2007 года 19699 рублей ее величина для работников занятых в сельском хозяйстве составляет 10839 руб., в обрабатывающей промышленности 22838 руб., в образовании 13184 руб., в здравоохранении и сфере социальных услуг – 14240 руб. В тоже время в финансовой сфере – 32395 руб., в государственном управлении и обеспечении военной безопасности – 26263 руб<sup>35</sup>.

Следует при этом учитывать, что при сопоставлении регионального уровня оплаты труда с общенациональным в данном случае необходим поправочный коэффициент, так как в Мурманской области в оплату труда входят компенсационные выплаты («северный коэффициент», «полярные надбавки», неоправданно именуемые льготами) без учета компенсационных выплат уровень оплаты труда по приведенным группам работающих в среднем в 2 раза ниже.

Отрицательное влияние недостаточной оплаты труда значительной части работников на экономический рост в масштабах региона Мурманской области можно проследить по динамике изменения валового регио-

<sup>35</sup> Рассчитано по материалам статистического учета. Материалы статистического управления по Мурманской области, отдела статистики финансов и труда.

нального продукта в сопоставимых ценах за период с 1999 по 2005 г.г. По данным областного статистического управления темпы прироста (снижения) в процентах к предыдущему году составили: в 1999 году 6%, в 2000 году 4,2 %, в 2001 году 1,6 %, в 2002 году – 2%, в 2003 году 1,1%, в 2004 году 3,9%. В целях научной достоверности отметим, что такие недостаточные показатели темпа экономического роста связаны вероятно и с другими факторами, но бесспорным является и то, что исследуемая нами проблема вносит свою весомую лепту в эти показатели.

Именно недостаточный уровень оплаты труда основной массы населения занятого в народном хозяйстве порождает высокую долю бедности, что является наиболее острой проблемой современного состояния экономики России.

Требуется глубокий анализ причин сложившегося положения с оплатой труда в РФ, однако ясно, что проблема возникла не сегодня, она имеет давнюю историю, и в тоже время очевидно ее обострение в связи с проведениями коренными экономическими реформами в стране, а в текущем периоде, – с развертыванием экономического кризиса.

Нельзя сказать, что проблема низкой оплаты труда большей части работающего населения страны (а в этой связи и пенсионного обеспечения) не рассматривается правительством, что ей не уделяется внимание. Периодически предпринимаются те или иные шаги, в целях повышения доходов указанной части населения, которая составляет основную долю трудовых ресурсов страны. Однако, ни заложенные в бюджете страны средства, ни тем более, методологический подход к ее решению не могут считаться достаточными для ее решения; более того существующие подходы все больше становятся тормозом качественного экономического роста.

Объективный экономический анализ позволяет, на наш взгляд, утверждать, что несмотря на достаточно устойчивые темпы экономического роста в последние несколько лет, экономика России развивается, тем не менее, по закону, давно открытому экономической наукой, известному под названием закона «Порочного круга низкого уровня жизни значительной части населения». Высокая доля бедного населения страны порождает низкую покупательную способность на национальном рынке и следовательно, не формирует стимула экономического роста для отраслей производящих продукты конечного потребления, что в свою очередь сужает покупательную способность для отраслей производящих средства производства, необходимых предприятиям – производителям конечного продукта. Эти тенденции не только замедляют экономический рост, но и отрицательно сказываются на качестве такого роста, структуре ВВП в его натуральном выражении. Нарастает стремление решать все проблемы экономики за счет сырьевых отраслей и экспорта сырья.

Поэтому, все надежды на то, что проблема бедности значительной части населения страны будет решена лишь после того, как, мы достигнем необхо-

димого уровня экономического развития, остается недостижимым идеалом с учетом действия закона «порочного круга...»

Для решения проблемы необходима политическая воля законодателя и руководства страны для обеспечения перехода к новой экономической политике развития. Необходимо разорвать порочный круг низкого уровня жизни, провести реформу доходов, ориентированную на существенное (на порядок) повышение доходов на труд.

Основным направлением такой реформы должно быть направление на более обоснованное распределение доходов. Экономически обоснованное распределение потребляемой части Национального дохода страны, имеет целый ряд экономических и социальных характеристик, а также количественных параметров куда входят и показатели дохода на труд. При этом нельзя не учитывать, что именно этот показатель является ключевым фактором экономического роста и социального развития страны.

Сложившаяся в России система распределения доходов не может быть признана достаточно обоснованной как с экономической точки зрения так и, – с социальной. Следует при этом подчеркнуть, что для Мурманского региона это положение усугубляется спецификой природно-климатического характера и особенностями экономической структуры.

## НАРАСТАЮЩИЕ ПРОБЛЕМЫ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Чернов А. С.** (*Мурманск, МГТУ, кафедра экономической теории и Национальной экономики, chernov-aleks@yandex.ru*)

**Аннотация.** The summary. In article questions of population shift from regions of the Far North and the Far East from the historical point of view are considered. Negative problems of modern labour migration for host countries are investigated. Ways of an exit from the developed crisis situation in the region of movement of a manpower in the country are offered.

**Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы миграции населения из районов Крайнего Севера и Дальнего Востока с исторической точки зрения. Исследуются негативные проблемы современной трудовой миграции для принимающих стран. Предлагаются пути выхода из сложившейся кризисной ситуации в области передвижения трудовых ресурсов внутри страны.

В последние годы численность мигрирующих людей в мире резко возросло, что создает определенные трудности для многих государств, в том числе и в России. ООН обнародовала данные о числе мигрантов. Общее число международных мигрантов в мире, к концу 2005 года, составило 191 млн. человек. В этом списке Россия занимает второе место с числом мигрантов в 2005 году 12 миллионов. Это официальные данные, и на наш взгляд не вполне достоверные. Большое число приезжающих в нашу страну на заработки представляют нелегальную миграцию с нарушением существующего законодательства. Значительная доля рабочих мигрантов находит работу в больших мегаполисах, например в Москве. В 2007 году трудовая квота для Москвы была установлена на уровне 750 тыс. человек. Приплюсовав к этому числу количество нелегальных мигрантов, мы получаем проблему переизбытка рабочих рук в отдельно взятом регионе. В то же время в других регионах страны остро ощущается нехватка квалифицированной рабочей силы. Проблема состоит и в другом. Часть зарабатываемых денежных средств, трудовые мигранты переводят в страны своего происхождения. Многие страны мира за счет своих работников выехавших в другие страны на заработки получили в 2004 году денежных переводов на сумму 226 млрд. долларов. Это большая сумма получаемой валюты. Для России значительная часть зарабатываемой валюты за счет продажи минерального сырья направляется в виде денежных переводов в другие страны. Так, например, из России в Киргизию в 2005 году по официальным каналам систем «Юнистрим» и «Western Union» сумма денежных переводов составила 200 млн. долларов. Другой пример. Отток населения из районов Крайнего Севера и Дальнего Востока. А ведь осваивали эти отдаленные и труднодоступные края с большими трудностями. Каких усилий стоила только промышленная колонизация Сибири, Дальнего Востока и районов

Крайнего Севера. Только за период с 1926 года по 1939 на Урал, в Сибирь, Казахстан, Среднюю Азию, на Дальний Восток переселилось около 4,7 млн. человек. Такое стало возможным в результате хорошо разработанной централизованной плановой политики по переселению людей для работы по реализации крупных народнохозяйственных инвестиционных проектов. В короткие сроки вступили в строй крупные машиностроительные и химические предприятия. Были построены Кузнецкий и Магнитогорский металлургические комбинаты и многие другие предприятия разных отраслей промышленности. На передвижение людей внутри страны повлияла проводимая индустриализация. За период с 1929 по 1940 в бывшем СССР появилось свыше 500 новых городов, в том числе Анадырь, Магадан, Комсомольск-на-Амуре, Норильск, Березники и много других.

В послевоенные годы интенсивно продолжалась миграция в новые осваиваемые промышленные районы, к новостройкам, в районы освоения целинных земель. По комсомольскому набору тысячи молодых людей ехали строить железные дороги, возводить крупные градообразующие предприятия, создавать современную городскую инфраструктуру. Имея хорошо оплачиваемую работу и достойное жилье, многие молодые люди оставались жить на постоянной основе. Реализация крупных и значимых для страны инвестиционных проектов стала возможной в результате эффективного использования получаемой валютной выручки государством, а также централизованными плановыми мероприятиями по мобилизации имеющихся в наличии трудовых, материальных, финансовых и других ресурсов для использования их в строительстве новых промышленных объектов.

То, что было создано таким трудом на протяжении длительного периода времени, может быть разрушено стихийными рыночными механизмами. Многие построенные в советские годы, перерабатывающие предприятия в отдаленных районах Крайнего Севера и Дальнего Востока простаивают из-за нехватки сырья. В основном оно направляется новыми собственниками за рубеж. Теряя работу, люди в трудоспособном возрасте уезжают в другие более благоприятные для проживания регионы страны. Годы строительства рыночной экономики с преобладающей частной собственностью показывают неспособность многих компаний реализовывать на территории страны крупные инвестиционные проекты народнохозяйственного значения. Созданная в советское время эффективная промышленная инфраструктура постепенно приходит в упадок. Использование производственных мощностей перерабатывающих предприятий сократилось почти в два раза. Хотя в последнее время ситуация с миграцией населения из отдаленных районов улучшилась но не достигла переломного результата. Так в 2007 году численность прибывших работников в трудоспособном возрасте превысила численность выбывших в этом возрасте на 2 процентных пункта. Но в целом, за счет миграции, численность населения области уменьшилась на 4,9 тысяч человек (миграционная убыль).

Многие граничащие с нами страны сумели в короткие сроки создать на своей территории предприятия по переработке российского сырья. В последнее время динамические показатели в этом направлении демонстрирует Китай. Примером может служить город Хайхэ, расположенный на противоположном берегу Амура. В результате торговли с Россией он превратился из провинциального поселка городского типа в прекрасный, развивающийся город-миллионер, с построенными небоскребами и деловой бурной жизнью. Город Благовещенск, который в начале 90-годов превосходил Хайхэ по численности и по городской инфраструктуре, так и остался неизменившейся провинциальной столицей.

Учитывая вышеизложенное необходимо: разработать эффективные механизмы управления миграционными потоками; создать социально-экономические условия для сокращения оттока населения, в трудоспособном возрасте, из районов Крайнего Севера, Сибири и Дальнего Востока; государству необходимо предложить частному капиталу экономические стимулы для его участия в строительстве предприятий, по переработке сырья, в слабозаселенных районах страны с богатыми запасами сырья.



**ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ  
СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА НА  
СОВРЕМЕННЫХ ПЕРДПРИЯТИЯХ**

## ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТА РФ

**Гафуров А. Р.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: andrey-0611@yandex.ru*)

**Annotation.** The article the author has elaborated the range of the measurements aimed to the development of generation facilities and power networks, and, also the range of technological and organizational measurements aimed to coordination of the combined activities of the power companies, federal and regional organizations.

Одним из условий повышения живучести систем энергоснабжения Мурманской области является разнообразие используемых видов энерго-ресурсов и диверсификация их источников, что дает возможность расширить состав и спектр первичных энергоисточников. Доминирующая доля топочного мазута в общем объеме потребления топлива (в 2008 году ее удельный вес составил 63,11 %) говорит об опасной зависимости энергохозяйства Мурманской области от одного вида топлива. Необходимо постепенно уходить от сложившейся практики использования моноэнергоресурса в системе регионального энергохозяйства, диверсифицируя структуру потребления топлива и повышая удельный вес местных источников ТЭР [4].

Одним из аспектов диверсификации ТЭР является использование дополнительных энергоисточников, в качестве которых могут служить новые возобновляемые источники энергии – малые ГЭС, ветроустановки (ВЭУ), приливные электростанции (ПЭС) и др. [1; 5].

Имеется большое число неосвоенных малых рек, на которых могут быть построены мини-ГЭС, способные внести существенный вклад в энергоснабжение удаленных изолированных потребителей. Весь потенциал речного стока Мурманской области оценивается почти в 19,3 млрд. кВт·час среднегодовой выработки [2; 5].

В долгосрочной перспективе значительно снизить зависимость экономики региона от растущих цен на традиционное топливо позволит развитие ветроэнергетической отрасли [1; 5].

Для использования энергии ветра на Кольском полуострове существует и ряд благоприятных предпосылок:

- высокий потенциал ветра на значительной территории Кольского полуострова;
- сезонный максимум потребности в тепловой энергии совпадает с возможным поступлением энергии от ВЭУ, так как в зимнее время скорости ветра на Кольском полуострове заметно выше, чем в летнее;

- господствующие южные и юго-западные ветра, особенно в прибрежных районах, позволяют с наименьшими затратами и более компактно при минимальных потерях размещать ветроэнергоустановки на местности, создавая ветропарки;
- зимний максимум скорости ветра находится в противофазе с годовым стоком рек, то есть сезонное поступление ветровой энергии и гидроэнергии рек носят взаимодополняющий характер;
- в условиях летнего снижения уровня интенсивности ветра, дневной максимум скорости ветра является благоприятным для эффективного использования энергии ветра, так как пик потребления электрической и тепловой энергии приходится именно на дневные часы;
- 17 гидроэлектростанций, входящих в Кольскую энергосистему, суммарной мощностью более 1,5 млн. кВт, и располагающих водохранилищами суточного, сезонного и многолетнего регулирования, дающими возможность накопления воды в период активных ветров и опустошения в период ветрового затишья, позволяют компенсировать неравномерность поступления энергии от ветроустановок.

Однако, отсутствие законодательства по стимулированию возобновляемой энергетики и экономических механизмов его реализации, недостаток финансирования и комплексного подхода к решению этой проблемы является основным препятствием развития ветроэнергетики на Кольском полуострове.

Для Мурманской области характерен так же высокий уровень централизации теплоснабжения [3; 4], поэтому важнейшим направлением обеспечения надежности теплоснабжения на региональном уровне является скорейшая и масштабная реконструкция теплового хозяйства, особенно малых и средних городов, поселков городского и сельского типа. Помимо улучшения топливоснабжения источников, такая реконструкция включает:

- а) вывод из эксплуатации физически и морально изношенного оборудования с заменой его новым и современным;
- б) организацию своевременной, с учетом фактического состояния, замены изношенных участков тепловых сетей, прежде всего, теплопроводами новых современных конструкций;
- в) массовый переход на современные системы отпуска тепла с не зависимым насосным присоединением абонентов, закрытой схемой горячего водоснабжения, установкой регуляторов расхода тепла, автоматизированными тепловыми пунктами;
- г) постепенное внедрение автоматизированных систем диспетчерского управления относительно крупными системами теплоснабжения;
- д) организацию продления ресурса оборудования ТЭЦ и котельных посредством замены наиболее изношенных узлов и деталей и проведения восстановительных работ;

е) модернизацию угольных котельных путем установки необходимых приборов для ведения режима горения котлов, реконструкции котлов с целью улучшения их технического состояния, устранения.

В целях повышения энергобезопасности субъекта РФ, а так же поддержания высоких темпов экономического роста необходима реализация политики повышения энергоэффективности, которая должна стать решающей в минимизации риска нехватки энергии. Именно поэтому в Мурманской области остро встает и вопрос энергосбережения.

Программа энергосбережения предусматривает интенсивную реализацию организационных и технологических мер. При организации технологического потенциала энергосбережения можно выделить две категории энергосберегающих мероприятий:

- малозатратные мероприятия, суть которых в оптимизации процессов и режимов работы систем тепло- и энергоснабжения – это внедрение энергосберегающих технологий, эффективная организация сбора данных в системах энергоучета, борьба с хищениями электроэнергии, проведение теплоизоляционных мероприятий и т.п.;
- высокзатратные мероприятия, требующие значительных капиталовложений со сроком окупаемости более 5 лет, причем они проводятся только в том случае, если эффект от энергосбережения в приемлемые сроки окупит затраты на их реализацию – это строительство новых и реконструкция старых генерирующих мощностей и электросетей.

Эффективно решить вопрос повышения энергетической эффективности в более сжатые сроки и с наименьшими затратами можно, если вводить относительно небольшие (от 1 до 25 МВт) газотурбинные ТЭЦ (срок строительства – от трех месяцев до года), то есть развивать так называемую распределительную локальную и промышленную энергетику, покрывающую именно местный спрос. Подобные мини-ТЭЦ весьма привлекательны для инвестиций, так как их сооружение обойдется в 3-5 раз дешевле, чем крупных электростанций, а срок окупаемости составляет от одного до четырех лет. [5].

Электрический КПД мини-ТЭЦ достигает 40 %, тепловой – 50 %, т. е. их полный КПД находится в пределах 80-90 %, а это выше, чем у крупных ТЭЦ, кроме того, за счет приближения мини-ТЭЦ к потребителям полностью исключается транспортная составляющая тарифа, которая в общем тарифе на электроэнергию достигает 45-50 %, а так же значительно снижаются потери электрической и тепловой энергии, поэтому строительство генерирующих производств малой мощности является экономически более эффективным, чем реконструкция и строительство новых электрораспределительных сетей (электростанций, линий электропередач) [5].

Однако отсутствие закона РФ о малой энергетике создает определенные трудности, препятствующие сооружению мини-ТЭЦ на предприятиях. Необходимо на федеральном и региональном уровне законодательно определить правила и механизмы функционирования объектов малой

энергетики (порядок присоединения к энергосистеме, финансово-экономические отношения между субъектами рынка и другие), что позволит их рассматривать как самостоятельный (не привязанный к конкретным потребителям) вид бизнеса.

Необходимо отметить, что проведение в Мурманской области долгосрочных и высокочрезвычайных энергосберегающих мероприятий невозможно без государственной финансовой поддержки. Однако имеются широкие возможности для беззатратных и малозатратных мероприятий, благодаря массовости которых в различных отраслях промышленности и жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) общее энергосбережение может дать существенный эффект.

Подводя итог, можно сделать вывод, что необходимо срочно реализовать целый ряд мероприятий по экономии и рациональному использованию энергоресурсов. Прежде всего, необходимо разработать стратегию регионального развития энергетики в соответствии с законом «Об энергосбережении и повышении эффективности использования ТЭР». На государственном уровне следует принять закон о малой энергетике, разработать и реализовать проект по развитию ветроэнергетики Мурманской области, реализовать комплекс энергосберегающих мероприятий в бытовом и промышленном секторе. Результаты реализации в области программы энергосбережения не только будут обеспечивать устойчивость развития энергетической отрасли, но и станут основой развития экономики субъекта РФ.

### **Список литературы:**

1. Доклад по охране окружающей среды и рациональному использованию природных ресурсов Мурманской области в 2008 году / Правительство Мурманской области, Комитет по природным ресурсам и охране окружающей среды Мурманской области – Мурманск, 2009.– 148 с.
2. Елохин, В. Р. Анализ основных факторов обеспечения энергетической безопасности Мурманской области / В. Р. Елохин, А. А. Гасникова // Север и рынок. – 2005. – № 1. – С. 12-19.
3. Елохин, В. Р. Анализ, планирование и прогнозирование в условиях рынка / В. Р. Елохин. – Апатиты : РАН КНЦ, 2004. – 233 с.
4. Методы и средства для исследования региональной энергетики / под ред. Л. Д. Криворуцкого. – Апатиты : Изд. КНЦ РАН, 2002. – 143 с.
5. Минин, В. А. Перспективы освоения нетрадиционных и возобновляемых источников энергии на Кольском полуострове / В. А. Минин, Г. С. Дмитриев. – Мурманск, 2007. – 92 с.

## **СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

**Грязнова М. О.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: gryaznova\_m\_o@mail.ru*)

Given clause is devoted to features and prospects of application of method BSC in management business-processes of the enterprise. In clause such questions as are considered: the concept business-process, features of management business-processes, techniques of management business-processes, is considered interrelation of cyclic model Shuchart -Daming (PDCA) and a method of strategic management BSC.

Бизнес-процессы являются ключевыми факторами оптимальной работы предприятия. Формирование структурированных бизнес-процессов позволяет руководству организации не только определить критические точки в деятельности организации, но и достичь максимального эффекта от производства и реализации (1. – С.66-69).

Говоря об управлении бизнес-процессами, стоит заметить, что понятие «управление» рассматривается не только как определенное воздействие на объект путем проведения различных преобразований в организации (изменений составляющих элементов, связей, алгоритмов), а в большей степени именно как организационное воздействие на процессы, позволяющее достичь поставленных целей.

В современном менеджменте наиболее известным и распространенным способом управления процессами является циклическая модель Шухарта-Деминга (PDCA). Данная модель отличается следующими ключевыми факторами:

- Plan – определение миссии, целей и мероприятий,
- Do – проведение запланированных мероприятий,
- Check – анализ и контроль проведенных мероприятий,
- Act – оценка и реакция на новую ситуацию.(3. – С.10 – 14)

В условиях управления процессами наиболее значимым на первом этапе циклической модели является уровень «Plan», так как именно на этом уровне предприятие должно провести самооценку, результаты которой будут служить базой для дальнейшего построения и управления процессами. Сущность данного уровня заключается:

- в планировании качества перспективной продукции;
- в определении сбалансированной системы показателей деятельности;
- в планировании непредвиденных ситуаций;
- в оценке перспективности организации;
- в анализе рисков и т.д.

Для проведения самооценки организации часто используются инструменты стратегического менеджмента, в частности, BSC и SNW-анализ. (3. – С.10 – 14)

**Сущность метода BSC** заключается в классифицировании всей важной управленческой информации об организации по 4 направлениям («перспективам»):

- «Финансы / Экономика»;
- «Рынок / Клиенты»;
- «Бизнес-процессы»;
- «Инфраструктура / Персонал».

Основная идея модели BSC является возможность измерения показателей, то есть определение параметров измерения каждого блока. Параметрами могут выступать как количественные, так и индикативные показатели. Примером индикативных показателей может выступать квалификация персонала, удовлетворенность потребителей, потребительские предпочтения, качество продукции и т.д.

Каждые из перечисленных перспектив тесно связаны между собой причинно-следственными связями. Например, наличие у предприятия развитой инфраструктуры (применение новых технологий, современного оборудования, автоматизированные системы) обеспечивают высокое качество бизнес-процессов. В свою очередь, четко отлаженные бизнес-процессы (высокое качество готовой продукции, низкий процент брака, качественное и быстрое выполнение заказов клиентов, сервисное обслуживание) позволяют обеспечить удовлетворенность клиентов, завоевать значительную долю рынка, конкурентные преимущества на рынке. Все эти факторы в конечном итоге позволяют достичь финансовых успехов и повышения уровня платежеспособности, рентабельности и прибыли (5. – С. 73-74).

Наряду с существующей положительной цепочкой связей и закономерностей, модель Balanced Scorecard позволяет отследить и обратную негативную цепочку. Так, неудовлетворительные финансовые результаты являются следствием проблем в блоке «Рынок / Клиенты». Основной проблемой данного блока является неудовлетворенность клиентов, а как результат, и низкий спрос на товар. Истоки неудовлетворенности потребителей следует искать в блоке «Бизнес-процессы» (например, низкий контроль качества исходного сырья, готовой продукции, нарушение технологии производства и т.п.).

В конечном итоге проблемы бизнес-процессов корнями уходят в блок «Инфраструктура/Персонал» (например, изношенное оборудование, неквалифицированный персонал, отсутствие новых технологий).

Таким образом, прямая и обратная цепочки связей образуют причинно-следственную систему Balanced Scorecard.

Далее рассмотрим сущность и индикаторы каждого блока.

**Блок «Инфраструктура/Персонал»** состоит из следующих параметров: наличие оборудования, зданий, сооружений, коммуникаций, авто-

материзованных систем, оптимального штата сотрудников, обеспечивающих функционирование организации. Данная информация позволяет оценить технический, технологический и социальный уровень производства.

К количественным показателям можно отнести: коэффициент обновления, коэффициент износа, коэффициент поступления оборудования, коэффициент текучести кадров, коэффициент постоянства персонала. К индикативным относятся технологии, квалификация, способность персонала к обучению.

**Блок «Бизнес-процессы»** необходим для измерения эффективности выполняемых бизнес-процессов в организации и характеризуется спецификой отрасли. К наиболее значимым бизнес-процессам относятся технологические процесс, процесс обработки заказов потребителей, процесс продаж, процесс оценки качества готовой продукции, процессы контроля входящего сырья и т.д.

В качестве количественных показателей выступают: количество своевременно выполненных заказов, средняя продолжительность производственного цикла, продолжительность выполнения заказа, процент выполнения плановых заданий, оборачиваемость складских запасов, коэффициент обновления готовой продукции, оборачиваемость готовой продукции, запасов, коэффициент производительности труда в целом по предприятию или в рамках отдельного процесса.

**Блок «Рынок/Клиенты»** обеспечивает управленцев маркетинговой информацией. На основе полученных данных предприятие может разрабатывать политику и тактику работы с клиентами, реализации продукции, продвижения. Ключевыми количественными показателями являются соотношение спроса и предложения на продукцию, динамика спроса, как на отдельную продукцию, так и на марку предприятия в целом, количество постоянных клиентов, коэффициент обновления клиентов, объемы продаж, наличие и темп роста конкурентов на рынке.

Одним из важных индикативных показателей является удовлетворенность и потребительские предпочтения клиентов.

**Блок «Финансы/Экономика»** содержит информацию о выручке компании, показателей платежеспособности, финансовой устойчивости, прибыли, рентабельности, объемах финансирования, доходов учредителей, уровне окупаемости.

Индикаторами блока служат количественные показатели продаж, финансовых вложений, показатели рентабельности (ROA), уровень дебиторской и кредиторской задолженности, чистый денежный поток. (5. – С. 74 – 76)

Для проведения оценки сбалансированных показателей необходимо разработать шкалу оценки в баллах. Во многих экономических источниках предлагается 100 бальная система оценки показателей, где 0 – минимальная оценка (отсутствие параметра), 100 – максимальная оценка (максимально сильная сторона предприятия). В современной практике оценку



критерием проводят в разных количественных коридорах, как баллах, так и процентах, в зависимости от удобства расчетов.

После проведения всесторонней оценки параметров предприятия по 4 блокам, все количественные параметры сводятся в единую таблицу, где проводится сравнения плановых показателей с фактическими, или показателей отчетного года с показателями предыдущих лет, или показатели данного предприятия со средне отраслевыми значениями. Результатом проведения оценки является построение Scorecard (диаграммы значений). На основе построенной карты предприятие может определить «узкие места» в деятельности и скорректировать не только определенный показатель, но стратегию организации.

Таким образом, применение инструментов стратегического менеджмента позволяют провести управленцу не только грамотное самообследование собственной организации. Но и определить или скорректировать стратегические позиции компании.

### **Список литературы:**

1. Адлер Ю., Шепетова С. Процессное описание бизнеса – основа основ для системы экономики качества // Стандарты и качество, 2002. – № 2. – С. 66-69.
2. Андерсен, Б. Бизнес-процессы: инструменты совершенствования. Пер. с англ. С.В. Ариничева / Научн. ред. Ю.П. Адлер. – М.: РИА Стандарты и качество, 2007. – 272 с.
3. Васильков, Ю.В. Управление процессами // Методы менеджмента качества. – 2008. – №4 – С.10-14
4. Ковалев. С.М. Выбор бизнес-процессов для оптимизации // Консультант директора. – 2005 – №5 – С.15-20
5. Кузнецова Е. С., Грязнова М. О. Планирование в системе менеджмента : учебное пособие по дисциплине «Бизнес-планирование» / Е.С. Кузнецова, М. О. Грязнова. – Мурманск: Издательство МГТУ. – 150 с.
6. Маклаков, С.В. Моделирование бизнес-процессов / С.В. Маклаков. – М.: ДИАЛОГМИФИ, 2002. – 295 с.
7. Швец, В.Е. Измерение процессов в современной системе менеджмента качества // Методы менеджмента качества. – 2001. – №1 – С.11-13

## **РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ВЫВЕДЕНИЯ НОВОГО ПРОДУКТА НА РЫНОК**

**Дьяченко А. С.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, [anna.burdyakova@rambler.ru](mailto:anna.burdyakova@rambler.ru))

The article shows a role of marketing researches in working out of strategy of deducing of a new product on the market. At creation of the new goods it is necessary to consider not only opinion of developers on it, but also to investigate tastes and preferences of target consumers, and create, promote and realise a new product of firm according to the carried out research.

Выпуск новых продуктов необходим для достижения успешного развития компании. Если этого не происходит, то по мере усиления конкуренции, изменения конъюнктуры рынка и технологий, внедрения нововведений других фирм компания будет терять свои позиции.

Однако разработка новых продуктов характеризуется высоким уровнем риска, составляющими которого являются технологический, рыночный и стратегический риски.

Технологический риск обусловлен технологической инновацией, необходимой для технической осуществимости нововведения.

Рыночный риск определяется степенью оригинальности и сложности идеи нововведения, влияющей на восприимчивость рынка и издержки перехода для использования нового продукта.

Стратегический риск зависит от степени новизны продукта для данной компании. Чем выше новизна, тем выше уровень стратегического риска. С этой точки зрения можно выделить четыре уровня риска:

- рынок и технология известны – минимальный уровень риска, так как фирма опирается на свою компетентность;
- новый рынок, но известная технология – риск в основном коммерческий, зависит от нетехнологических инноваций;
- рынок известен, однако технология новая – риск в большей степени технический, определяется технологическими инновациями;
- новый рынок и новая технология – максимальный уровень риска, связанный с суммированием всех рисков.

Исследования, проведенные Booz, Allen and Hamilton (Cooper R.G. *Winning at new products*. London: Kogan page, 1998), показали, что уровень провала новых продуктов, недавно введенных на рынок, составляет от 33 до 35%. Результаты исследований Crawford (Urban G.L., Hauser J.R. *Design and marketing of new products*. Prentice-Hall, 2nd ed., 2003) свидетельствуют, что неудачу терпят 20–25% товаров промышленного назначения и 30–35% товаров личного потребления. Опрос 138 фирм, осуществленный The Association of National Advertisers (Годовой отчет и отчет отдела маркетинга канадского отделения Colgate-Palmolive, 1998, 1999), дал следующие результаты: неудачу терпят 27% расширения существующего ассортимента, 31% нововведений торговых марок и 46% собственно новых продуктов.

Эти данные характеризуют рассматриваемую проблему лишь частично, поскольку многие проекты отбраковываются на стадии предварительной оценки в результате нехватки фондов, идей, времени. Риск усугубляется тем, что в связи со значительным влиянием технологических изменений сокращается жизненный цикл новых продуктов.

Поскольку ресурсы, выделяемые на разработку и осуществление инноваций, оправданны только в той мере, в которой они приводят к достижению целей компании, необходим анализ ранее осуществленных нововведений, позволяющий выявить ряд факторов, которые имели место в случае провала новых продуктов и в случае успешных нововведений.

По данным Hopkins & Bailey (Годовой отчет и отчет отдела маркетинга канадского отделения Colgate-Palmolive, 1998, 1999), в зависимости от влияния различных факторов причинами провала новых продуктов являются:

- недостаточный анализ рынка – 45%;
- дефекты продукта – 29%;
- недостаток эффективных маркетинговых мероприятий – 25%;
- чрезмерно высокие издержки – 19%;
- действия конкурентов – 17%;
- недостаток поддержки при выведении товара на рынок – 14%;
- производственные проблемы – 12%;
- другие причины – 24%.

Ряд исследований (Booz, Allen and Hamilton, Cooper R.G, Твисс Б., Edgett S., Shirley D., Forbes G.) показали сходные результаты, в соответствии с которыми ключевыми факторами успеха являются:

- превосходство товара над конкурентами;
- сильная маркетинговая ориентация;
- использование эффекта синергии (сочетание технологических и нетехнологических инноваций и возможностей компании);
- соответствие целям организации;
- эффективная система отбора и оценки проектов;
- эффективное управление продуктами и контроль;
- привлекательность рынков;
- доступ к ресурсам;
- восприимчивость организации к нововведениям.

При этом Cooper R.G. на основе изучения причин успеха и провала 195 промышленных товаров выделяет три ключевых фактора успеха:

1. Превосходство товара над своими конкурентами, т. е. наличие у него отличительных свойств, способствующих лучшему восприятию со стороны потребителей.

2. Маркетинговое ноу-хау компании, т. е. лучшее понимание рынка, поведения покупателей, темпов принятия новинки, длительности жизненного цикла товара и размеров потенциального рынка.

3. Высокая синергия НИОКР и производства, т. е. наличие технологического ноу-хау.

Уровни успеха для товаров, высоко оцениваемых по одному из названных факторов, равны соответственно 82, 79 и 64%. Товары с высокими оценками по всем трем факторам имеют уровень успеха порядка 90%.

Итак, при планировании инновационной деятельности необходимо помимо владения продуктом, превосходящим конкурентов, осуществлять тщательный анализ рынка и проводить эффективные маркетинговые мероприятия. Для этого необходимо получение информации:

- а) об окружающей среде, в которой действует компания;
- б) о внутренних ресурсах компании;
- в) о взаимодействии компании с внешней средой, т. е. о реакции на ее изменение и реакции внешней среды на воздействие со стороны компании.

Способность компании получать информацию о новых направлениях научно-технического прогресса, изменениях потребительского спроса и вкусов потребителей, возможностях влияния на рынок и создания потребительских предпочтений, а также внутренних ограничениях производственного, финансового и прочего характера определяется информационными потоками, которые связывают компанию и рынок, на котором она работает.

При этом необходимо учитывать, что в современных условиях прослеживается тенденция к сокращению срока необходимых исследований рынка, обусловленная сокращением периода разработки нововведений и укорачиванием их жизненного цикла в результате ускорения технологического прогресса.

Однако на практике компании, занимающиеся нововведениями, даже при наличии сильной маркетинговой базы уделяют недостаточное внимание маркетинговым исследованиям, предшествующим выведению продукта на рынок.

### **Список литературы:**

1. Алешина И.В. Маркетинг для менеджеров: Учебное пособие/ И.В. Алешина. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент/ Пер. с англ. под ред. Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М.; СПб.; К.; Издательский дом «Вильямс», 2002.
4. Роль маркетинговых исследований в разработке нового товара. Статья. – Маркетинг в России и зарубежом. – № 4. – 1999.
5. Cooper R.G. Winning at new products. London: Kogan page, 1998.
6. Urban G.L., Hauser J.R. Design and marketing of new products. Prentice-Hall, 2nd ed., 2003.
7. Годовой отчет и отчет отдела маркетинга канадского отделения Colgate-Palmolive, 1998, 1999.

## АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ

*Дьяченко А. С. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, anna.burdyakova@rambler.ru)*

This article describes one of many calculating techniques of competitiveness of firm. The given technique is based that criteria of competitiveness are grouped in separate elements of a complex of marketing. For calculations quantity indicators are used. Besides, the system of indicators of business activity and efficiency of activity is used.

Конкурентоспособность предприятия – это его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами. Конкурентоспособность фирмы может быть оценена только в рамках группы фирм, относящихся к одной отрасли, либо фирм, выпускающих аналогичные товары (услуги). Конкурентоспособность можно выявить только сравнением между собой этих фирм как в масштабе страны, так и в масштабе мирового рынка.

Таким образом, конкурентоспособность фирмы – понятие относительное: одна и та же фирма в рамках, например, региональной отраслевой группы может быть признана конкурентоспособной, а в рамках отраслей мирового рынка или его сегмента – нет. Оценка степени конкурентоспособности, т.е. выявление характера конкурентного преимущества фирмы по сравнению с другими фирмами, заключается в первую очередь в выборе базовых объектов для сравнения, иными словами, в выборе фирмы-лидера в отрасли страны или за ее пределами. Для объективной оценки конкурентоспособности фирмы ее руководству необходима возможность слежения рынка, особенно за пределами страны.

В настоящее время, для того чтобы фирма была конкурентоспособной в борьбе с ведущими фирмами, требуются совершенно новые подходы к организации производства и управления, чем те, на которые руководители ориентировались в прошлом. И прежде всего новые подходы нужны в инвестиционной политике, при проведении на предприятии технической реконструкции, в процессе внедрения новой техники и технологии.

В данной статье для анализа конкурентоспособности фирмы предлагается следующая методика. В целом по совокупности деятельности на всех рынках или относительно отдельных рынков и их секторов критерии конкурентоспособности группируются по отдельным элементам комплекса маркетинга:

1. Продукт.
2. Цена.
3. Доведение продукта до потребителя.
4. Продвижение продукта (маркетинговые коммуникации).

Для подсчетов используются количественные показатели. Кроме того, используется система показателей деловой активности и эффективности деятельности.

С учетом изложенного предлагается следующая система показателей.

1. По продукту:

Коэффициент рыночной доли:

$$KRД = \frac{OP}{OOPR}, \quad (1)$$

где  $OP$  – объем продаж продукта фирмой;

$OOPR$  – общий объем продаж продукта на рынке.

Коэффициент показывает долю, занимаемую фирмой на рынке.

Коэффициент изменения объема продаж:

$$KIOП = \frac{OPKOP}{OPHOП}, \quad (3)$$

где  $OPKOP$  – объем продаж на конец отчетного периода;

$>OPHOП$  – объем продаж на начало отчетного периода.

Показывает рост или снижение конкурентоспособности фирмы за счет роста объема продаж.

2. По цене:

Коэффициент уровня цен:

$$KUC = \frac{C_{\max} + C_{\min}}{2C_{yf}}, \quad (4)$$

где  $C_{\max}$  – максимальная цена товара на рынке;

$C_{\min}$  – минимальная цена товара на рынке;

$C_{yf}$  – цена товара, установленная фирмой.

Показывает рост или снижение конкурентоспособности фирмы за счет динамики цен на продукт.

3 По доведению продукта до потребителя:

Коэффициент доведения продукта до потребителя:

$$KCB = \frac{KIOП \times ЗСБ_{кон}}{ЗСБ_{нон}}, \quad (5)$$

где  $KIOП$  – коэффициент изменения объема продаж – формула (3);

$ЗСБ_{кон}$  – сумма затрат на функционирование системы сбыта на конец отчетного периода;

$ЗСБ_{нон}$  – сумма затрат на функционирование системы сбыта на начало отчетного периода.

Показывает стремление фирмы к повышению конкурентоспособности за счет улучшения сбытовой деятельности.

4. По продвижению продукта:

Коэффициент рекламной деятельности:

$$K_{рекД} = \frac{КИОП \times ЗРД_{кон}}{ЗРД_{кон}}, \quad (6)$$

где  $ЗРД_{кон}$  – затраты на рекламную деятельность на конец отчетного периода;

$ЗРД_{нон}$  – затраты на рекламную деятельность на начало отчетного периода;

Характеризует стремление фирмы к росту конкурентоспособности за счет улучшения рекламной деятельности.

Коэффициент использования персональных продаж:

$$КИПП = \frac{КИОП \times ЗПТА_{кон}}{ЗПТА_{кон}}, \quad (7)$$

где  $ЗПТА_{кон}$  – сумма затрат на оплату труда торговых агентов на конец отчетного периода;

$ЗПТА_{нон}$  – сумма затрат на оплату труда торговых агентов на начало отчетного периода.

Показывает стремление фирмы к росту конкурентоспособности за счет роста персональных продаж с привлечением торговых агентов.

Коэффициент использования связей с общественностью:

$$КИСО = \frac{КИОП \times ЗР_{кон}}{ЗР_{кон}}, \quad (8)$$

где  $ЗР_{кон}$  – затраты на связи с общественностью на конец отчетного периода;

$ЗР_{нон}$  – затраты на связи с общественностью на начало отчетного периода.

Показывает стремление фирмы к росту конкурентоспособности за счет улучшения связей с общественностью.

Суммируя вышеперечисленные коэффициенты и находя среднеарифметическую величину, определим итоговый показатель конкурентоспособности маркетинговой деятельности для конкретного продукта. Это коэффициентом маркетингового тестирования конкурентоспособности (КМТК).

$$КМТК = \frac{КРД + КПП + КИОП + КУЦ + КСБ + К_{рекД}}{L},$$

где  $L$  – общее число показателей в числителе. В данном случае  $L = 8$ .

Следует отметить, что большинство коэффициентов имеют разные величины для разных продуктов. Тогда для расчета конкурентоспособности маркетинговой деятельности фирмы нужно определить сумму коэффициентов (КМТК) для всех ее продуктов:

$$K_{\Sigma} = \frac{\sum КМТК}{n}, \quad (10)$$

где  $n$  – количество продуктов (услуг) фирмы.

Высокая конкурентоспособность фирмы является гарантом получения высокой прибыли в рыночных условиях. При этом фирма имеет цель достичь такого уровня конкурентоспособности, который помогал бы ей выживать на достаточно долговременном временном отрезке.

#### **Список литературы:**

1. Белоусов В.Л. Анализ конкурентоспособности фирмы// Маркетинг в России и зарубежом, 2001, №5.
2. Максимова И.В. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия // Маркетинг. – 1996. – № 3. – С. 33—39.
3. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. – 3-е изд., испр. и доп. – М., 2001.- 304 с.



## КЛАСТЕР – ПУТЬ К ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ

*Дьячкова М. А. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы)*

**Аннотация.** In modern conditions of economy globalization more and more dominating there is an institutionalno-network approach to organizations industrial production. Formation clusters accelerates the process in separately taken branches, conducts to splash innovations and strengthens ability to competition in the world market.

Новые отношения внутри кластера стимулируют инновационную деятельность, способствуют развитию прогрессивных технологий и совершенствованию всех этапов совместной экономической деятельности. Происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшества по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами. Взаимосвязи внутри кластера ведут к разработке новых путей в обретении конкурентных преимуществ и порождают совершенно новые возможности. Множество предприятий в составе кластера в процессе развития взаимодействия и сближения интересов постепенно преодолевают разобщенность, инертность и замкнутость на внутренних проблемах, что благотворно влияет на рост их технического уровня и конкурентоспособности.

Кластер порождает эффект масштаба производства, основой которого является наличие в лице одной из фирм инновационного ядра, стимулирующего производство новых видов продуктов и услуг. Взаимный обмен информацией ставит в выгодные условия все фирмы кластера в их общей конкурентной борьбе с соперниками, но не снимает их озабоченность о своем собственном положении на рынке.

Одной из основных задач современной российской и зарубежной экономик является активизация инновационных процессов и в перспективе – переход к инновационному развитию. В связи с этим нельзя обойти вопросы, связанные с выделением в качестве самостоятельного явления инновационных кластеров. А.А. Мигранян дает следующее определение инновационного кластера: «Инновационный кластер, являясь наиболее эффективной формой достижения высокого уровня конкурентоспособности, представляет собой объединение различных организаций (промышленных компаний, исследовательских центров, органов государственного управления, общественных организаций и т.д.), которое позволяет использовать преимущества двух способов координации экономической системы – внутрифирменной иерархии и рыночного механизма, что дает возможность более быстро и эффективно распределять новые знания, научные открытия и изобретения» (Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой //Вестник КРСУ. – 2002).

С определенной долей условности можно выделить два подхода к развитию инновационных кластеров. Первый заключается в создании и поддержке специальных структур, непосредственной задачей которых является выстраивание сетевой инфраструктуры будущего кластера. Второй предполагает содействие естественному развитию кластеров через адресную поддержку организаций, сумевших стать узловыми в прообразе будущей сети кластера (чаще всего на региональном или межрегиональном уровне).

Стратегия первого типа прослеживается, например, в действиях правительства Италии, утвердившего проект создания «объединенных лабораторий», работающих в рамках национальных приоритетных направлений (новые материалы, биотехнологии и т.д.). Эти лаборатории и созданные ими сети должны содействовать развитию промышленных предприятий в регионах, испытывающих недостаток в новых знаниях и технологиях. В Исландии кластерная сеть строится вокруг ключевых национальных исследовательских институтов Рейкьявика. Здесь акцент делается на развитии поддерживающих структур, позволяющих эффективно финансировать многообещающие проекты, инициированные организациями. Подход второго типа используется во Франции. Специальная межведомственная комиссия определила 15 конкурентоспособных кластеров в виде региональных групп организаций. Для повышения конкурентоспособности высокотехнологичной промышленности Министерство экономики и финансов оказывает материальную поддержку проектам, реализуемым предприятиями и организациями, находящимися «внутри» кластеров. В Японии действует программа «Knowledge cluster initiative», стимулирующая развитие кластеров в 18 регионах страны. Содействие оказывается совместным проектам, в которых региональные университеты выступают в роли ядра кластеров, образованных сетью малых инновационных фирм и крупных промышленных компаний. Аналогичные программы действуют в Дании и Канаде.

Формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера является важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества.

Тенденции к образованию инновационных кластеров чаще всего имеют совместную научную или производственную основу, причем более успешному развитию таких кластеров способствует широкая, дифференцированная научная база без четкой специализации. Инновационная структура кластера способствует снижению совокупных затрат на исследование и разработку новшеств с последующей их коммерциализацией за счет высокой эффективности производственно-технологической структуры кластера. Это позволяет участникам кластера стабильно осуществлять инновационную деятельность в течение продолжительного времени. Наиболее успешные инновационные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается прорыв в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые рыночные ниши. В этой

связи многие страны все активнее используют кластерный подход в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ.

Самую активную роль в инновационном скачке индустриально развитых стран играет внутрифирменная наука, интегрированная в реальный сектор экономики. В таких странах ЕС, как Великобритания, Франция, Чехия, Австрия, Бельгия и Германия, на ее долю приходится 62–70% общих затрат на науку, в США – 70%, Китае – 71%, Швеции, Японии и Израиле – 75–77%. Осуществление исследований эффективно сочетается с аутсорсингом услуг научных центров и университетов. Такое распределение исследовательских усилий позволяет фирмам развивать собственный инновационный потенциал, оставаясь при этом в центре потоков научно-технической информации.

Инновационные кластеры, характерные для промышленно развитых стран, начинают появляться и во многих динамично развивающихся странах, это дает им возможность расширять инновационную деятельность, в результате которой на мировые рынки продвигаются новые конкурентоспособные продукты и услуги. В этом отношении, ярким примером может служить Индия, где за последние десятилетия наметился значительный прогресс в развитии таких наукоемких видов деятельности как программирование, информационные и коммуникационные технологии, фармацевтическая и электронная промышленность.

В Австралии государство ежегодно выделяет 127.5 млн австр. долл. на работу центров совместных исследований. В Канаде ежегодно выделяется 77.4 млн канад. долл. на поддержание национальных центров превосходства, ориентированных на сотрудничество с сообществами потребителей. В Италии с 2005 г. правительство финансирует 19 кооперационных исследовательских проектов (бюджет программы – 85 млн евро), а участвующие в них лаборатории и компании объединены в мультидисциплинарную сеть. Аналогичные программы существуют в Испании и Швеции. В Норвегии с 2006 г. функционирует Национальный центр экспертиз, в чьи задачи входит оценивание и отбор узловых в региональных кластерах предприятий и научных организаций.

По данным Росстата, примерно треть предприятий обрабатывающей промышленности убыточны (Российский статистический ежегодник, 2007). Вопрос заключается в том, почему при почти 70% прибыльных предприятий такое малое их число реально занимается инновациями и как интенсифицировать их активность в этой сфере. В среднем инновационные фирмы в шесть–девять раз крупнее (по сравнению с неинновационными) по численности работников и по объемам выпускаемой продукции. В 2006 г. объем продукции одного инновационного предприятия был равен в среднем 2518 млн руб., а неинновационного – 283 млн руб. Составляя более 9% общего числа предприятий промышленности, они выпускают 48% всего объема отгруженной продукции (Инновационное развитие – основа

модернизации экономики России: Национальный доклад. – М.: ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ, 2008.).

Поэтому сегодня в российской промышленности к нововведениям способны в основном крупные, экономически состоятельные предприятия, интегрированные в корпоративные структуры. Среди инноваторов таких предприятий больше, чем среди неинновационных компаний. В автомобильном производстве доля предприятий, входящих в бизнес-группы, составляет 77%, в производстве нефтепродуктов – 74%, производстве офисного оборудования и вычислительной техники – 70%. Преимущества корпоративной интеграции определяются эффектами объединения ресурсов, возможностью привлечения кредитов на льготных условиях у инкорпорированных финансовых структур, экономией масштаба при выполнении исследований и разработок, освоении новых продуктов и технологических процессов, реализации единой маркетинговой стратегии.

Таким образом, можно говорить о том, что в современных условиях центральной составляющей промышленной политики каждой страны является инновационная концепция, способная обеспечить формирование нового технологического ядра в экономике. Главным её направлением должна быть реализация приоритетных проектов развития на основе кластерной модели производства.

Опыт динамично развивающихся и экономически развитых стран подтверждает эффективность перехода к инновационной модели экономического роста. Несмотря на ряд кризисных явлений в мировой финансовой сфере и в экономике ряда крупных стран, ставка на инновационное развитие остается важнейшим фактором долгосрочного устойчивого развития и решения большинства глобальных проблем, усложнение инноваций, междисциплинарный, межотраслевой характер которых делает соответствующие инвестиции все дороже и рискованней. Большинство фирм уже не могут заниматься инновациями в одиночку, поддерживать все необходимые исследования, получать информацию о рынках и др. Проблема заключается в том, как объединять усилия, привлекать знания со стороны, не теряя самостоятельности и не нанося ущерба собственным интересам. А это в свою очередь приводит к выводу создания и организации кластеров.

### **Список литературы**

1. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: Национальный доклад. – М.: ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ, 2008.
2. Миграян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой //Вестник КРСУ. – 2002.
3. Российский статистический ежегодник: 2007: Стат. сб. М.: Росстат, 2007.

5. Анализ инновационной политики России и Украины по методологии ЕС/ Отв. ред. Н.Иванова, И.Егоров, С.Радошевич. – М.:ИМЭМО РАН, 2008.

6. Теоретические аспекты формирования региональной кластерной политики/ Д.Проскура, Е.Рогова, Е.Ткаченко. – Проблемы современной экономики, № 4(28), 2008.

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ СЕВЕРНОГО РЕГИОНА

**Кузнецова Е. С.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: rybsbyt@mail.ru*)

**Аннотация.** The strategic approach to the management of innovations of the region has repeatedly proved the efficiency. However in the process of formation and realization of the innovative strategy of the northern region it is necessary to consider its specificity. Development of innovative marketing and an innovative infrastructure becomes one of the major problems here.

К управлению инновационными процессами на уровне региона необходимо подходить с позиций стратегического менеджмента. Попытки решения оперативных задач в сфере инноваций гораздо менее эффективны, чем инновационная стратегия, которая задает цели инновационной деятельности, выбор средств их достижения и источники привлечения этих средств (2).

Результатами реализации инновационной стратегии северного региона должны стать: качественно новый уровень ресурсосбережения, рост производительности труда, фондоотдачи, снижение материалоемкости, энергоемкости, капиталоемкости продукции, достижение ее высокой конкурентоспособности и, как следствие, преобразование структуры территориального хозяйства в сторону увеличения вклада обрабатывающих отраслей.

Государственная поддержка инновационной деятельности на региональном уровне может осуществляться в следующих формах:

- прямое государственное стимулирование НИОКР путем распределения бюджетных и внебюджетных финансовых ресурсов (госзаказ, гранты, кредитование) между различными сферами научных исследований и разработок в соответствии с разработанной системой научных приоритетов;
- косвенное государственное стимулирование науки и освоения ее достижений в государственном и частном секторах экономики с помощью налоговой, амортизационной, патентной, таможенной политики, а также путем поддержки малых инновационных предприятий;
- предоставление различного рода льгот субъектам инновационного процесса (как непосредственно предпринимателям, осуществляющим инновации, так и тем элементам инфраструктуры, которые оказывают им ту или иную поддержку);
- формирование благоприятного инновационного климата в экономике региона и инфраструктуры обеспечения исследований и разработок (включая службы научно-технической информации, патентования и лицензирования, стандартизации, сертификации, статистики и пр.).

Когда речь идет о государственной поддержке инновационного бизнеса, чаще всего имеют в виду в первую очередь предоставление налоговых льгот. Действительно, в ряде стран для стимулирования притока частного капитала в сферу НИОКР уже многие годы используют дополнительные льготы – так называемые экстраконцессии, которые позволяют компаниям вычитать из налогооблагаемой базы 100% средств, израсходованных на исследования и разработки, а иногда и более 100% (например, в Австралии, Австрии, Дании). Если предприятие расходует свои средства на проведение НИОКР и приобретение необходимого для этого оборудования, но не имеет в данный момент достаточной прибыли для того, чтобы воспользоваться в полном объеме установленными налоговыми льготами, в законодательстве многих стран предусмотрена возможность переноса такого права на будущее (1).

Специалисты отмечают, что предоставление льгот может быть сопряжено с рядом негативных последствий. Льготы и изъятия из объектов налогообложения в определенной степени сужают круг налогоплательщиков и налоговую базу, ставят налогоплательщиков в неравные условия и размывают обязательный характер налоговых платежей (1). Кроме того, на местах возникает почва для коррупции.

Тем не менее, на наш взгляд, что преимущества налоговых льгот перевешивают возможные негативные последствия. Именно поэтому система льгот и субсидий так широко распространена в мировой практике. Дифференцированный подход к налогообложению при необходимости структурной перестройки экономики представляется более оправданным, чем политика равного для всех уменьшения налогообложения.

Особое внимание региональных властей должно быть уделено развитию малого предпринимательства в инновационной сфере. Известно, что если речь идет об освоении того или иного нововведения, которое не требует крупных инвестиций и больших, эффективность малой фирмы, занимающейся НИОКР, чаще бывает выше, чем у крупной организации.

Удельные затраты на НИОКР у малых высокотехнологичных компаний нередко в несколько раз превышают аналогичные показатели крупных фирм, что способствует их более быстрому и эффективному появлению на рынке инноваций. Изобретательским группам в малых фирмах приходится работать в областях, где исследователи не являются профессионалами, так как небольшая компания не может иметь в штате специалистов по многим отраслям знаний. Это порой способствует появлению новых оригинальных идей и нового подхода к решению проблем, слишком привычных для специалистов.

Опыт развитых стран мира свидетельствует о том, что для развития малого инновационного бизнеса на местах огромное значение имеет не столько предоставление разного рода налоговых льгот, сколько развитие инновационной инфраструктуры, которая является базовой составляющей инновационного потенциала территории. Малому бизнесу необходимо со-

трудничество с организациями, предоставляющими информационные, кредитные, маркетинговые, патентные и иные услуги, способствуя тем самым формированию наукоемкого сектора экономики и создавая эффективный механизм инновационной деятельности (2).

В современной литературе инновационная инфраструктура определяется как совокупность взаимосвязанных, взаимодополняющих производственно-технических систем, организаций, фирм и соответствующих организационно-управляющих систем, необходимых и достаточных для эффективного осуществления инновационной деятельности и реализации инноваций (3). В современных условиях инновационная инфраструктура во многом предопределяет темпы развития экономики региона и рост благосостояния его населения.

По мнению автора, в Мурманской области важно создать не просто инновационную инфраструктуру с традиционным набором составляющих, важно обеспечить конструктивность этой инфраструктуры, сориентировать ее на конечный результат. Кроме того, должно быть грамотно налажено циркулирование информации, в том числе обратной (что обеспечит непрерывный анализ промежуточных и конечных результатов). Таким образом можно обеспечить замкнутую систему управления инновациями по схеме: инновации – инвестиции – мониторинг конечных результатов – инвестиции и т.д.

Важной проблемой для региона является создание эффективного механизма информационного обеспечения инновационной деятельности. Субъектам инновационной деятельности нужна, в первую очередь, упорядоченная технико-экономическая, конъюнктурно-коммерческая, статистическая информация, необходимы также сведения о характеристиках промышленной продукции, технологий, машин и оборудования, материалов, типов услуг и т.п. Здесь, на наш взгляд, важная роль принадлежит маркетингу инноваций и инновационной деятельности.

Инновационный маркетинг представляет собой комплекс мероприятий по исследованию вопросов, связанных с процессом реализации инновационной продукции, а именно: изучение потребителя и исследование мотивов его поведения на рынке; исследование инновационного продукта и каналов его реализации; анализ конкурентов и определение конкурентоспособности их инновационных продуктов; определение рыночной ниши, в которой предприятие имеет наилучшие возможности для реализации своих преимуществ (3).

Маркетинговая оценка инновационной деятельности является важным условием успеха проводимых в регионе мероприятий.

Подводя итоги, отметим, что для успешной реализации инновационной стратегии в Мурманской области должен быть осуществлен целый комплекс научных и организационно-технических мероприятий. Основными мероприятиями, по мнению автора, являются следующие:



1. разработка концепции развития инновационной деятельности и инновационной инфраструктуры с определением стратегических целей и средств их достижения;

2. разработка программы инновационного развития региона на ближайшую перспективу (в виде адресного документа, указывающего по ресурсам, исполнителям и срокам совокупность мероприятий, направленных на достижение целей инновационного развития края);

3. включение основных положений программы инновационного развития в стратегию социально-экономического развития Мурманской области;

4. организация практической деятельности органов местного управления по принятию и реализации соответствующих нормативно-правовых актов и осуществлению мероприятий организационного и информационного характера в поддержку инновационной деятельности.

Очевидно, что развитие инноваций необходимо Мурманской области для диверсификации экономики, но проекты в этой сфере часто отличаются повышенным уровнем риска и государство должно разделить некоторые риски с предпринимателями. В частности, некоторые научные идеи необходимо доводить до стадии, в которой предприниматели могут их подхватить. С участием государства должны создаваться технопарки, центры коммерциализации технологий и другие элементы инновационной инфраструктуры.

### **Список литературы:**

1. Арабаджиев, С. И. Фискальные рычаги стимулирования притока инвестиций в высокие технологии // Сборник материалов Международной НПК «Макроэкономические проблемы современного общества: федеральный и региональный аспекты», 2009. – Пенза : МНИЦ ПГСХА, 2006. – С. 28-30.

2. Исмаилов, Т. А. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в двадцать первом веке / Т. А. Исмаилов, Г. С. Гамидов // Инновации. – 2003. – № 1. – С. 12-16.

3. Медынский, В. Г. Инновационный менеджмент : учебник / В. Г. Медынский. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 294 с.

## **ВЫСТАВКИ И ЯРМАРКИ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА**

*Лапшина С. А. (г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы)*

Выставки – регулярно организуемые рыночные мероприятия с ограниченным временем проведения, где экспоненты представляют основные товары и услуги одной или нескольких отраслей, которые реализуются преимущественно на основе выставочных образцов. В рамках выставки предприятия (экспоненты) с помощью образцов (экспонатов) дают представительную картину предложения товаров и услуг, информацию о фирме и ее продукции с конечной целью содействия продажам.

Ярмарки – рыночные мероприятия с ограниченным временем проведения, где экспоненты представляют и реализуют товары и услуги одной или нескольких отраслей, или же информируют потребителя с целью содействия сбыту товаров.

На ярмарке, как правило, свою продукцию и услуги представляет большое количество предприятий и организаций (экспоненты), их целью является как распространение информации о своей фирме и ее продукции, так и непосредственное осуществление продаж или заключение прямых торговых договоров.

Выставки изначально носили просветительский характер. Ярмарки зародились как мероприятия рыночного характера и изначально имели коммерческую направленность. В последнее время наблюдается тенденция к сращиванию этих двух мероприятий.

Выставочная деятельность для торгово-промышленной палаты (ТПП) России всегда была в числе приоритетных. Вместе с развитием экономической ситуации в стране изменяется и форма участия ТПП в выставочном бизнесе. За последние 10–15 лет созданы сотни выставочных организаций, открыты новые выставочные комплексы, формируются новые правила участия российских и зарубежных компаний в проводимых выставках и ярмарках. Неоднократные исследования отечественных специалистов состояния и развития выставочно-ярмарочной деятельности четко обозначили проблемы, над которыми необходимо работать, среди них основными являются:

- лоббирование интересов участников выставочно-ярмарочной деятельности в органах законодательной и исполнительной власти;
- нормативно-законодательное обеспечение выставочно-ярмарочной деятельности;
- создание новых экономических условий для развития выставочного бизнеса;

- обеспечение координации проведения выставок в России и за рубежом при участии государства;
- государственная поддержка выставочно-ярмарочной деятельности и предприятий-производителей товаров и услуг;
- развитие материально-технической базы выставочного бизнеса;
- использование современных информационных технологий;
- создание системы образования и кадрового обеспечения выставочно-ярмарочной деятельности;
- развитие инфраструктуры на региональном и местном уровнях;
- добровольная сертификация выставочных организаций и выставок;
- ведение реестра надежных партнеров.

Главная задача сегодня – это создание максимально благоприятных условий для отечественного товаропроизводителя, содействие ему в продвижении товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках.

Вместе с изменением экономической ситуации меняются и формы выставочного маркетинга, позволяющего активнее изучать конъюнктуру и рынок, партнеров и конкурентов.

На современном этапе экономических преобразований в Российской Федерации выставочно-ярмарочная деятельность превратилась в заметный сегмент рынка. В стране создана выставочная индустрия, тесно связанная с рядом отраслей промышленности, имеющая собственную инфраструктуру, материально-техническую базу, специализированные кадры.

Выставки и ярмарки обеспечивают мобильность рынка, создают необходимое информационное поле, формируют значительные финансовые потоки, а также приносят дополнительный доход в бюджеты всех уровней. Выставки являются связующим звеном между внутренними и международными рынками и способствуют привлечению иностранных инвестиций для реализации проектов российских организаций.

Важным аспектом выставочно-ярмарочной деятельности является ее социально-экономическая направленность, выражающаяся в создании новых рабочих мест.

В настоящее время в России имеется недостаточное количество выставочных комплексов, которые в основном отвечали бы техническим требованиям Союза международных ярмарок. Подавляющее большинство российских организаторов не имеют собственных площадей и проводят выставки во дворцах культуры и спорта, на производственных площадях, в складских помещениях, в ангарах и т.д.

Промышленные выставки и ярмарки необходимо рассматривать не только как средство рекламы, но и как инструмент современного менеджмента и маркетинга. В связи с этим требуется обратить внимание на состояние и динамику развития выставочно-ярмарочной деятельности в каждом регионе, на развитие выставочной инфраструктуры на региональном и местном уровнях, на развитие материально-технической базы выставочного бизнеса и решение обозначенных выше проблем.

## **ВНЕДРЕНИЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ**

**Лунева Е. А.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: eavalue@mail.ru)

**Аннотация** The ministry of science in Russia introduces the principles of federal centers formation and function for intensification scientific development and the exploitation of high technologies. It is considered large-scale uses of information communication technologies promotes fast economic growth and decisions some social problems.

В условиях крайне ограниченного бюджетного финансирования Миннауки России предпринимает активные меры по реализации семи приоритетных направлений научно-технического развития. К числу этих мер относятся: переход на новые принципы формирования и реализации проектов, выполняемых по разделам НИОКР федеральных целевых программ, существенное укрупнение проектов Федеральной целевой научно-технической программы "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники гражданского назначения", развитие государственных научных центров, которые специализируются на различных приоритетных направлениях. (Инновации и традиции: метафизические и феноменологические аспекты управления: Монография. – Орёл: Издательство ОРАГС, 2006, С. 127.).

В этой связи Миннауки России разработало принципы формирования и функционирования федеральных центров науки и высоких технологий – новые базовые структурные элементы в системе современного инновационно воспроизводственного цикла, поставило задачу объединить в своем составе ведущие научные организации, производителей наукоемкой продукции и заинтересованных инвесторов. Федеральные центры могли бы выступить в качестве государственных заказчиков и ответственных исполнителей стратегических проектов научно-технического и промышленного развития.

При этом главным условием создания таких центров является нацеленность на реализацию наиболее актуальных научно-технических проблем, входящих в вышеуказанные приоритетные направления.

По мнению Миннауки России, главным требованием к организации центров должно стать наличие четко сформулированных проектов их деятельности, включающих работы по обеспечению достижения высокого технологического уровня соответствующих направлений развития науки и техники, модернизации существующей структуры отраслей российской экономики, реализующейся в выпуске высокотехнологичных товаров и услуг, конкурентоспособных на мировом и отечественном рынке. В частности, надежды на быстрый экономический рост (за счет повышения произ-

водительности) и решение социальных проблем обычно связывают с широкомасштабным использованием информационно коммуникационных технологий (ИКТ). Но экономический эффект от инвестиций в ИКТ не столь очевиден. Вспомним негативный опыт «АСУнизации» в СССР, отрицательные результаты использования ИСУ западными компаниями и госорганами в 1970–1980 гг. Проведенные в этой области исследования дают неоднозначные результаты.

Довольно долго считалось (тому «способствовал» ряд провалившихся попыток продемонстрировать связь между инвестициями в ИКТ и экономическим ростом), что выгоду от вложений в ИКТ получили только США. В аналитических документах стал популярен «парадокс Солоу»: компьютерный век можно наблюдать «...всюду, кроме статистики производительности». В конце 1990-х–начале 2000-х гг., правда, появились расчеты экономистов (в том числе экспертов ОЭСР), из которых следует, что и другие развитые страны получили от 0,3 до 0,8% роста за счет вложений в ИКТ (Управление инновационно-инвестиционными процессами на основе вовлечения в хозяйственный оборот интеллектуальной собственности качеством подготовки специалистов в регионах России. Материалы научно-практической конференции. 24-26 апреля 2002г. Ч.1. – Орёл: Орёл ГТУ, 2002, С.203.). Сегодня принято считать, что влияние оказывается в обоих направлениях: высокий уровень экономического развития способствует использованию ИКТ, а широкомасштабное использование ИКТ позитивно сказывается на экономике.

В проведенном институтом развития информационного общества (ИРИО) исследовании показатели, отражающие уровень экономического развития региона, демонстрируют ожидаемую высокую степень корреляции с индексом использования ИКТ. Из экономических показателей, которые могут характеризовать потенциальный платежеспособный спрос на ИКТ в предпринимательском секторе, бюджетной сфере и домохозяйствах, наибольший коэффициент корреляции с уровнем развития информационного общества в регионе имеет доля продуктов питания в структуре расходов домохозяйств на конечное потребление. И это не случайно: данный показатель считается одним из наиболее надежных измерителей уровня жизни населения, при этом структура расходов домохозяйств отражает как непосредственно покупательную способность населения в отношении ИКТ, так и – косвенно – общий уровень экономического развития региона, влияющий на использование ИКТ в бизнесе и общественном секторе. Тем самым он как бы интегрирует основные экономические предпосылки спроса на ИКТ в экономике. Значение этого показателя в регионах России колеблется от 22% в Ямало-Ненецком АО до 80,2% в Республике Ингушетия, которая занимает последние места в рейтингах использования ИКТ.

Второе место по корреляции с электронным развитием имеет показатель производства ВРП на душу населения. Эту зависимость можно интерпретировать скорее как влияние уровня экономического развития на ис-

пользование ИКТ, а не наоборот. Это подтверждает другое соотношение – среднегодовые темпы роста ВРП слабо коррелируют с уровнем использования ИКТ в регионах.

**Список литературы:**

1. Инновации и традиции: метафизические и феноменологические аспекты управления: Монография. – Орёл: Издательство ОРАГС, 2006, 456 с.
2. Управление инновационно-инвестиционными процессами на основе вовлечения в хозяйственный оборот интеллектуальной собственности качеством подготовки специалистов в регионах России. Материалы научно-практической конференции. 24-26 апреля 2002г. Ч.1. – Орёл: Орёл ГТУ, 2002, С.203.

## УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ ТОВАРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

**Марченко И. С.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: marcheirina@yandex.ru*)

At the heart of commercial activity the satisfaction of requirements and desires of consumers lies. The key moment of formation of consumer loyalty is value granting in understanding of the buyer. Kategorijnyj management allows to form assortment of the goods according to logic of buyers.

Категорийный менеджмент появился в США в конце 80 – 90-х годах XX века как одно из направлений мерчандайзинга. В основу категорийного менеджмента положено управление ассортиментом товаров как единым целым с ориентацией на потребителя, а не на поставщика. Объединение товаров в категории основывается на восприятии товара покупателем, по общим потребительским свойствам, по тому, как покупатель объединяет приобретаемые товары в своем сознании.

Единого определения понятию категорийный менеджмент сегодня не существует. Общеизвестным определением является следующее: «Категорийный менеджмент – это процесс управления ассортиментом, при котором каждая товарная категория рассматривается как самостоятельная бизнес-единица». Заслуживает внимания и определение, которое дает В. Снегирева: «Категорийный менеджмент – это самостоятельный вид профессионально осуществляемой деятельности по управлению торговым ассортиментом, направленный на развитие ассортимента в соответствии с объемом и структурой спроса, при наиболее эффективном использовании финансовых, материальных, информационных и трудовых ресурсов» (1, с. 82 – 83)

Объектом управления в категорийном менеджменте является торговый ассортимент, отдельные товарные категории, логическое соединение товаров в соответствии с восприятием потребителей.

Как отмечают С. Сысоева и Е. Бузукова, «категорийный менеджмент (управление ассортиментом по товарным категориям) – новый подход к управлению ассортиментом, который предполагает следующее:

1. Разделение всего ассортимента на товарные категории не обязательно в соответствии с общепринятыми группами и видами товаров, а опираясь в первую очередь на психологические аспекты совершения покупок.
3. Ответственность одного сотрудника торгового предприятия за весь цикл движения категории – от закупки до продажи.
4. Рассмотрение каждой товарной категории как мини-предприятия в рамках компании со своим бюджетом, ценообразованием, политикой закупок и т.п.

5. Подход к ассортименту магазина как к единой совокупности всех категорий – так, как воспринимает магазин покупатель» (2, с. 10)

Целью категорийного менеджмента является максимальное удовлетворение потребностей покупателей и одновременное повышение эффективности взаимодействия между поставщиком и продавцом. Этот процесс необходим для увязывания различных блоков логистических цепочек в продвижении товара, где каждая категория товара выступает как самостоятельная и главная бизнес-единица, вокруг которой выстраивается вся схема работы торгового предприятия, направленная на обеспечение максимальных финансово-экономических показателей. (3, с. 58)

Ассортимент товаров, предлагаемых предприятиями розничной торговли, характеризуется следующими показателями: широта (количество товарных групп); глубина (количество подгрупп, видов товаров в каждой товарной группе); полнота (количество видов и разновидностей товаров в каждой товарной группе); устойчивость (количество подгрупп, видов и разновидностей товаров в товарной группе, которые пользуются постоянным спросом покупателей); новизна (количество новых товаров, вводимых в товарную группу с целью расширения ассортимента и его обновления в соответствии с научно-техническим прогрессом).

Традиционно сложившийся в коммерческой деятельности подход к формированию ассортимента товаров основан на подборе и сочетании товаров по их производственному или функциональному признаку. В категорийном менеджменте основу формирования товарной категории составляет классификация товаров по следующим признакам:

- что логично для потребителя;
- функциональные и практические выгоды потребителя;
- фактор потребительских предпочтений;
- за счет чего реализуется добавленная стоимость. (1, с. 102)

Категорийный менеджмент подразумевает классификацию ассортимента на классы, группы, подгруппы и категории вопреки общепринятой логике и классическому товароведению. Деление товара на категории и группы может не совпадать ни с товароведной классификацией, ни с государственной классификацией (классификатор ОКП, номенклатура ТН ВЭД и др.)

Формирование категорий – основной момент в категорийном менеджменте, основанный на понятии стратегической бизнес-единицы (СБЕ). Таким образом, каждая группа товаров может быть представлена как СБЕ, но часто СБЕ формируется из нескольких товарных групп. Иногда одна группа продукции делится на подгруппы. При формировании и преобразовании категорий анализируют поведенческие аспекты покупателей, которые подсознательно делят товары на группы. (3, с. 77)

Поэтому необходимо проводить сегментацию покупателей, изучать спрос конкретной целевой группы и организовать подбор товаров с точки зрения покупателя, а не директора магазина или товароведа. Покупателю



станет легче находить товар в магазине, продажи гармонично подобранных категорий будут влиять друг на друга (спагетти и кетчуп, шампунь и бальзам для волос, гель для душа и мочалка и т.п.)

Специалисты советуют соблюдать следующие правила сочетания товаров в категории:

- товары одной категории должны составлять наиболее совместимые комбинации с позиций покупателей, которые стремятся удовлетворять комплекс своих потребностей;
- комбинация товаров в одной категории должна сочетаться с интересами продавца, который желает использовать эффект взаимосвязанных покупок для привлечения дополнительных покупательских потоков и увеличения прибыли. (1. с. 105)

Управление ассортиментов товаров, основанное на использовании категорийного менеджмента, требует выделения специальных работников – категорийных менеджеров, которые будут нести полную ответственность за весь цикл движения товарной категории. Категорийный менеджер сам (не его начальник, и не поставщик, и не директор магазина) принимает решения о том, что завозить, по каким ценам, какие обороты и прибыль по категории запланировать, какую розничную цену ставить в магазине, как и где вывешивать POS-материалы, на какие полки в магазине класть товар, сколько денег из рекламного бюджета тратить на его продвижение. (2, с. 12)

Категорийный менеджмент предполагает специализацию управленческих работников не по функциям, а по категориям управления. Категорийный менеджер – это руководитель или управляющий, занимающий постоянную должность и наделенный полномочиями в области принятия решений по конкретным видам деятельности, обеспечивающим процесс управления товарной категорией. Руководителем является человек, который имеет в своем подчинении других работников, наделен полномочиями направлять их действия и несет всю полноту ответственности за состояние объекта управления, т.е. товарной категории. Как отмечает В. В. Снегирева, такой статус предопределяет его особую роль в организации торгово-технологического процесса и содержание выполняемых им функций. (1, с. 84)

Но не нужно думать, что переход на управление товарными категориями – это очень просто, достаточно только овладеть его методологией. Переход на категорийный менеджмент требует комплексного подхода. При этом перемены могут затронуть не только ассортимент товаров, но и всю организацию в целом, вплоть до изменения ее структуры. Переход на категорийный менеджмент подразумевает матричную структуру организации и постоянное согласование действий между руководителями отделов (например, коммерческого директора и директора по маркетингу, категорийного менеджера и начальника склада).

Вопрос обязанностей и полномочий категорийного менеджера логично вытекает из организационной структуры. Если подойти к нему не-

компетентно или без должного внимания, то сюжет о менеджере, командующим бухгалтерами, может стать реальностью. При этом важно, что он будет не один, так как количество категорийных менеджеров определяется количеством выделенных категорий.

«Для того, чтобы грамотно подготовить должностные инструкции менеджера категории и определить его полномочия, – советует М. Недякин, – лучше всего использовать наиболее прогрессивный опыт компаний, уже эффективно применяющих систему категорийного менеджера. Если сделать это невозможно, тогда нужно помнить о принципиальном условии – децентрализации, передачи части управленческих функций и полномочий в части принятия решений, концентрации функций связанных с управлением ассортиментом, маркетингом, ценообразованием и другими функциями в одних руках. (4)

В заключение, хотелось бы подчеркнуть, что категорийный менеджмент сегодня – это успешная практика управления ассортиментом. Результативность категорийного менеджмента проверена опытом многих ведущих операторов, применяющих его уже далеко не первый год. Тем не менее, эффект от него определяется, во многом, самим процессом перехода на систему управления товарными категориями, подготовленностью персонала.

#### **Список литературы:**

1. Снегирева В. В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям. – СПб. : Питер, 2006. – 416 с. : ил.
2. Сысоева С. В., Бузукова Е. А. Категорийный менеджмент. Курс управления ассортиментом в рознице. – СПб. : Питер, 2008. – 336 с. : ил. – (Розничная торговля).
3. Сидоров Д. В. Розничные сети. Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними. – М. : Вершина, 2007. – 229 с.
4. Недякин М. Категорийный менеджмент. Практические аспекты внедрения. [Электронный ресурс] / Web-сайт «Учиться.ру». – Электрон. дан. – М., 2010. – Режим доступа: <http://www.tolearn.ru/Menedjment/285-kategoriyunuymenedzhmentprakticheskieaspektynedreniya>, свободный. – Загл. с экрана.

## **МЕРЧАНДАЙЗИНГ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Марченко И. С.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: marcheirina @ yandex.ru*)

Modern trade is difficult, multilevel, dynamically developing business. That, who wants successfully to trade, it is necessary to search buyers, expose their needs and necessities, buy in the proper commodities, organize their sale. One of instruments, influencing on the level of sales, merchandayzing became.

Последние 20 лет стали революционным временем для розничной торговли в России. На смену эпохе распределения пришла эпоха конкурентного, свободного от государственного контроля розничного бизнеса. Торговля претерпела серьезнейшие структурные изменения и, благодаря своим масштабам и влиянию на уровень жизни населения, стала играть важнейшую роль в экономике страны.

Однако, как и в любой стремительно развивающейся отрасли экономики, в торговле имеется огромное количество проблем. И самой основной проблемой является отсутствие квалифицированных кадров. И это несмотря на то, что в последнее время из стен высших учебных заведений России вышло большое количество специалистов коммерции. Однако, многие предприятия торговли возглавляют люди, не имеющие современного образования в сфере коммерции. Они по-прежнему считают, что особого умения для осуществления торговли любыми видами товаров и услуг не надо, нужны только деньги и связи в администрациях городов и областей. Отсутствие современного образования в сфере коммерции, понимание того, что без ориентации на потребителей и учета их мнения невозможно сегодня успешно осуществлять торговые процессы, получать стабильную прибыль, приводят к тому, что многие предприятия торговли разоряются. Очень часто такие горе-специалисты отрицают необходимость применения маркетинга в деятельности торговых предприятий. Именно такими «специалистами» часто смешиваются понятия торговля, коммерция, маркетинг, мерчандайзинг.

В условиях жесткой конкуренции и финансового кризиса большое значение для успешной деятельности торговых предприятий имеет правильный выбор организации торговой деятельности. Для эффективной организации торговой деятельности необходимы знания в области организации и технологии торговли.

В основе организации торговых процессов лежит ориентация на потребителя, выявление его потребностей и организация процесса продажи с учетом выявленных потребностей потребителей.

Магазин – это место встречи покупателя, товара и денег (1, с. 9). Возрастающая борьба за потребителя, конкуренция среди предприятий

розничной торговли заставляют участников рынка концентрировать свои усилия на создании конкурентных преимуществ своих магазинов. Чтобы торговое предприятие отличалось индивидуальностью, привлекало потребителей, необходимо искать новые подходы к организации торговых процессов. «Мерчандайзинг – это последний шаг в достижении высокого уровня продаж. Не использовать этот шанс – значит добровольно отказаться от прибыли» (2, с. 81) В результате грамотного построения мерчандайзинга, использования инструментов мерчандайзинга стимулируются желания потребителей выбрать и купить предлагаемый товар именно в этом магазине, а ни в каком другом. Мерчандайзинг – одна из основополагающих дисциплин для профессиональных деятелей рынка, чей бизнес заключается в реализации товаров и услуг конечным потребителям. Им необходимо знать, как привлечь покупателя в магазин и обратить его внимание на товар; как увеличить время пребывания покупателя в торговом зале и количество совершаемых им покупок; как управлять поведением потребителя, иницируя его на совершение благоприятных для компании действия; снизить диссонанс и повысить лояльность покупателей к торговой фирме

Сегодня мерчандайзинг очень часто сводят только к организации выкладки товаров на торговом оборудовании. Но, как пишут К. и Р. Кана-ян: «Мерчандайзинг – это маркетинг в стенах магазина» (1, с. 11)

Во Франции мерчандайзингу дается много разных определений. Алан Веллхофф (специалист в области маркетинга и мерчандайзинга, президент Европейского Центра Информации по розничной торговле) и Жан-Эмиль Масон, основавшие в 1972 году французский институт мерчандайзинга, дают следующее определение: «Мерчандайзинг – это область маркетинга, в которую входят методы продажи, позволяющие представить продаваемый товар или услугу потенциальному покупателю в наиболее выгодных материальных и психологических условиях. Мерчандайзинг стремится заменить пассивное представление товара или услуги активным, используя средства, которые могут усилить привлекательность продукта: оформление, упаковка, выкладка, размещение на витрине и т.п.» (3, с. 17) Фактически, мерчандайзинг – это здравый смысл в торговле. Это новаторство, творческий подход, простая или изощренная техника, это люди, которые ее создают или применяют на практике.

Главными целями мерчандайзинга являются увеличение товарооборота и создание конкурентного преимущества магазина за счет присущих этой сфере деятельности мероприятий.

Мерчандайзинг начинается с выбора места для будущего размещения торгового предприятия, оценки потенциала торгового района, рационального устройства магазина, размещения торгового оборудования в зале, выкладки товара на оборудовании и заканчивается стимулированием продаж. Удачное размещение магазина, планировка и правильное распределение торгового зала на зоны, выбор отвечающего потребностям покупателей ассортимента и назначение соответствующих отделов и секций,

закрепление за ними участков в соответствии с поведением покупателей, атмосфера магазина и ряд других факторов непременно должны быть ориентированы на сокращение времени, затрачиваемого на поиски запланированных товаров, чтобы высвободить его для осуществления незапланированных покупок и неторопливого изучения товаров предварительного выбора. (4, с. 138)

Ключевой вопрос для многих торговых предприятий – это оценка потенциала и перспектив развития целевого сегмента потребителей, которых оно обслуживает. Поэтому анализ конъюнктуры рынка следует начинать с оценки потенциала торгового района, в котором функционирует (или предполагает начать работу) торговое предприятие.

Самый простой метод оценки торгового района состоит в сегментации некоторой территориальной единицы (города, административного округа) по типам торговых районов. В этом случае весь рынок территориальной единицы разбивается на более мелкие торговые зоны по видам уже существующей застройки. Деление рынка по типам торговых районов позволяет рассмотреть перспективы торгового предприятия в свете его специализации и помогает составить приблизительное представление о ситуации, складывающейся на конкретном рынке.

Однако сегментация рынка по типам торговых районов не способна отразить динамику конъюнктурных факторов в перспективе. Для тех предприятий, которые уже работают на рынке и стремятся спрогнозировать собственный торговый потенциал, необходимо исследовать не тип, а территорию торгового района. Анализ территории торгового района позволяет установить количество потенциальных покупателей торгового предприятия и определить возможные конъюнктурные изменения местного рынка.

В основе организации мерчандайзинга в торговом предприятии лежит механизм принятия потребителем решения о покупке. В торговом зале покупатель попадает в особую атмосферу. Если он видит большое количество товаров, которые можно посмотреть, потрогать (а иногда и попробовать!), находится под воздействием музыки, интерьера, информации о товаре, которую ему предоставляет грамотный продавец, покупатель может пересмотреть свои предварительные решения о покупке и принять новые. Действия специалиста по мерчандайзингу должны определяться исходя из того, на каком этапе покупки товара находится посетитель магазина. Оказание воздействия на покупателя в торговом зале магазина можно проиллюстрировать с помощью формулы AIDA:

- внимание (attention) – направленность психики на физические или социальные объекты;
- интерес (interest) – произвольная реакция на раздражители;
- желание (demand) – возникновение потребности;
- действие (action) – поведение. (4, с. 39)

Для посетителя магазин очень часто представляет собой совокупность внешних раздражителей, которые активизируют его на доминирующие

и безусловные рефлексy. Придя в магазин в первый раз, посетитель воспринимает его как некий лабиринт, хаос ощущений, который по мере адаптации, принимает четкие и организованные формы. Но постепенно человек адаптируется, начинает различать ценники, товар, информационные табло, т.е. устанавливается гармония между средой магазина и покупателем. Задача специалистов по мерчандайзингу заключается именно в том, чтобы посредством регулирования качественных и количественных составляющих влиять на покупателя, ориентировать его в нужном направлении. Размещение отделов и товаров в торговом зале должно быть таким, чтобы посетители заходили во все отделы магазина и делали как можно больше покупок. Специалисты по мерчандайзингу должны избегать воздействия на покупателей отрицательных раздражителей и предупреждать формирование у них нежелательных рефлексов, которые, например, появляются в случае приобретения некачественного товара, навязчивого поведения продавцов, раздражительной атмосферы магазина, громко звучащей музыки и т.п.

Таким образом, для удержания постоянных и привлечения новых потребителей, а, следовательно, обеспечения высокой и стабильной прибыли розничного торгового предприятия необходим комплекс маркетинговых коммуникаций, основное место в котором принадлежит мерчандайзингу. Грамотное использование инструментов мерчандайзинга позволит торговому предприятию стать наиболее успешным на рынке, выделиться из ряда других продавцов таких же товаров, повысить свою конкурентоспособность.

### **Список литературы:**

1. Канаян, К., Канаян, Р. Мерчандайзинг. – М. : РИП-холдинг, 2006. – 236 с. – (Академия рекламы).
2. Чкалова, О. В. Торговое предприятие : учеб. пособие / О. В. Чкалова. – М. : ЭКСМО, 2008. – 320 с. – (Высшее экономическое образование).
3. Мерчандайзинг: эффективные инструменты и управление товарными категориями / А. Велхофф, Ж. Э. Масон. – М. : Издательский Дом Гребенникова, 2004. – 280с .
5. Парамонова, Т. Н., Рамазанов, И. А. Мерчандайзинг : учеб. пособие. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 144 с.

## БЕНЧМАРКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ МЕНЕДЖМЕНТА

**Марченко И. С.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: [marcheirina@yandex.ru](mailto:marcheirina@yandex.ru))

One of the main tools to improve management of the organization today is benchmarking. Benchmarking – the process of identifying and exploring best practices of other organizations – is a powerful tool used to find ways to continuously improve the work of enterprises and radically improve their performance.

Бенчмаркинг – это не простое копирование или воровство чужих идей, а эффективный метод улучшения бизнеса, основанный на творческом подходе к опыту лучших компаний, лидеров в своей отрасли, партнеров и конкурентов. Качество, производительность и издержки других организаций могут на порядок отличаться от аналогичных показателей предприятия. Цель бенчмаркинга – копирование наилучшей практики ведения предпринимательской деятельности организациями, функционирующими не только в этой отрасли, но и из других отраслей экономики. Как отмечают Е. Н. Пузов и С. Н. Яншин: «Бенчмаркинг в России – это: метод контроля; особая управленческая процедура внедрения в практику работы организации технологий, стандартов и методов работы лучших организаций-аналогов; непрерывный поиск новых идей и последующее их использование на практике; непрерывный систематизированный процесс усовершенствования различных аспектов деятельности компании; механизм сравнительного анализа эффективности работы одной компании с показателями других, более успешных фирм». (1, с. 9)

Экс-президент Американского общества качества, один из крупнейших профессионалов в области бенчмаркинга Грегори Ватсон определяет основные позиции бенчмаркинга. По его мнению, бенчмаркинг – это: процесс открытия нового, источник прорыва; возможность получить новые знания; анализ целей; анализ, основывающийся на процессном подходе. В то же время Г. Ватсон четко устанавливает то, чем бенчмаркинг не является. Бенчмаркинг – это не: рецепт из кулинарной книги; панацея; привычный способ ведения дел; управленческая прихоть; просто «чутье»; просто управление. (2, с. 37 – 38)

Для европейских компаний условия и инфраструктуру бенчмаркинга создает Европейский фонд управления качеством (European Foundation for Quality Management, EFQM). Будучи учредителем Европейской премии качества, фонд занимается накоплением и систематизацией информации о передовом опыте участников и лауреатов конкурса на ее получение и предлагает несколько видов бенчмаркинговой активности для европейских организаций: дни актуальных вопросов; группы эталонного сопоставления; исследовательские консорциумы; посещение лучших компаний; публикация отчетов о деятельности лучших компаний; база данных лучшей бизнес-практики; семинары; Интернет-сервис совершенствования бизнеса Excellence One. (3, с. 16 – 17)

Бенчмаркинг является мощным инструментом совершенствования организации. Он позволяет изучить не только опыт других организаций, но и проанализировать свое предприятие. Зная других и зная себя, можно прогнозировать ситуацию и эффективно реагировать на изменения. «Думай и действуй, предугадывая своего противника или партнера», – гласит один из принципов буддистской философии. Основными составляющими бенчмаркинга в России являются:

- экономическая: катализация процессов выхода отечественного бизнеса (особенно малого и среднего) из тени, повышение качества и конкурентоспособности менеджмента российских компаний;
- информационная: формирование национальной и региональной баз данных лучшей деловой практики (в том числе на основе премий по качеству);
- просветительская: обучение современным подходам к управлению предприятием, изучение и применение лучшей деловой практики. (3, с. 20)

Михайлова Е.А. выделяет пять основных принципов концепции бенчмаркинга: концентрация на качестве; важность бизнес-процессов; необходимость учета несовершенства классической модели TQM в процессе планирования бенчмаркинговой деятельности; систематическое проведение внешнего бенчмаркинга; бенчмаркинг – основа выживания. (4, с. 13)

Также Михайлова Е.А. выделяет четыре вида бенчмаркинга: *внутренний бенчмаркинг*, который предполагает проведение сравнений между различными подразделениями организации; *бенчмаркинг с конкурентом*, основной проблемой которого становится конфиденциальность необходимой информации; *функциональный бенчмаркинг*, предполагающий проведение сравнения с организациями, не относящимися к числу внутриотраслевых конкурентов, но осуществляющих функциональную деятельность, в улучшении которой заинтересовано предприятие; *общий бенчмаркинг* – наиболее сложный и трудно реализуемый вид, позволяющий сравнивать бизнес-процессы, протекающие в организациях, относящихся к разным отраслям промышленности.

Выбор вида бенчмаркинга и компании-партнера определяется множеством факторов. Например, лидер рынка должен проводить сравнительный анализ только лучших представителей того или иного рынка или бизнеса, в то время как небольшая компания может выбрать любую более или менее успешную организацию. Не подлежит сравнению и уровень затрат на проведение бенчмаркингового исследования, необходимый в первом и втором случае. Небольшим компаниям достаточно ограничиться анализом только национальных организаций, что позволит не только сэкономить временные и финансовые ресурсы, но и избежать возможных проблем, связанных с языковыми и культурными различиями. (4, с. 15 – 17)

Бенчмаркинговые исследования следует начинать с решения основных вопросов: что сравниваем? С кем сравниваем? Области сравнения могут быть следующими: отдельные бизнес-процессы (обеспечение качества



продукции (производство), коммуникации, ценообразование, система оплаты труда и мотивации персонала, управление затратами и др.); компания в целом (организационная структура, эффективные управленческие технологии, система сбыта, стратегия продаж и маркетинга, позиционирование, технические ноу-хау и др.). Однако не только организация с ее общими данными (миссией, видением, ценностями), историей развития, финансовыми показателями, системой управления и бизнес-процессами может стать объектом пристального внимания менеджеров-исследователей. Зачастую не меньший интерес вызывают люди, отрасли, аналогичные зарубежные фирмы или организации другого масштаба (гораздо крупнее или мельче). Кроме того, компания – субъект сравнения должна быть не очень старой, инновационной, с молодым персоналом западного образца. (5, с. 58)

Сбор информации о деятельности выбранной для сравнения организации могут поступать из различных источников, а не только при непосредственном обмене с другими предприятиями. При сборе информации используют:

- кабинетные методы (информацию об интересующих организациях собирают без личного контакта с их представителями);
- качественные исследования, т.е. проводят индивидуальные (глубинные, экспертные) интервью или групповые дискуссии (в т. ч. круглые столы);
- количественные исследования, при проведении которых практикуют массовые экспресс-опросы по телефону на интересующие темы. Таким образом, например, можно исследовать организационную структуру (наличие определенных отделов, специалистов), процесс продаж, сервис и т.п.;
- наблюдения, объектами которых могут быть любые бизнес-процессы как самой организации, так и ее окружения. Наблюдение может вестись как целенаправленно, так и хаотически.

Полезную информацию можно извлечь из ежегодных отчетов, внутренних и внешних баз данных, а также информацию, предоставленную исследовательскими компаниями, правительственными и региональными организациями, Интернетом и прочими структурами. При этом необходимо помнить, что любая вторичная информация требует тщательной проверки, в первую очередь, так как она быстро устаревает.

Данные, полученные по результатам бенчмаркиговых исследований, можно разделить на две категории:

- показатели деятельности организации – то, что достигнуто;
- как и посредством каких методов и технологий это было достигнуто.

Анализ только одной категории данных не дает полного представления о деятельности компании. Каждый показатель из первой категории должен быть сопоставлен с аналогичным показателем деятельности своей организации. Сравнение должно проводиться по одним и тем же показателям и в тех же областях. Аналогично должно проводиться и сопоставление

по второй категории, не забывая, что метод или технология, успешно зарекомендовавшая себя в одной отрасли, могут привести к диаметрально противоположным результатам при их использовании в другой.

В заключение следует отметить, что бенчмаркинг должен стать одним из ключевых инструментов менеджмента в процессе непрерывного совершенствования деятельности организации, так как бенчмаркинг, на наш взгляд, это систематически выполняемое сравнение элементов деятельности с аналогичными элементами более успешной деятельности на макро- и микроуровнях. Процесс проведения изменений и внедрения улучшений должен быть детально спланирован и проработан менеджерами. Бенчмаркинг – это вечный двигатель непрерывного процесса постоянного улучшения деятельности организации.

### **Список литературы:**

1. Пузов, Е. Н., Яшин, С. Н. Подходы к оценке и анализу эффективности бизнеса в рамках процессно-ориентированного управления. // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 16. – С. 8 – 16.
2. Саяхова, А. Бенчмаркинг как основа создания конкурентоспособного предприятия. // Деловое совершенство. – 2005. № 3. – С. 36 – 38.
3. Маслов, Д. В. Бенчмаркинг – новое слагаемое успешной стратегии бизнеса в России. // Деловое совершенство. – 2006. – № 1. – С. 14 – 20.
4. Михайлова, Е. А. Основы бенчмаркинга: основные принципы концепции и планирование бенчмаркинг-проекта. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 13 – 18
6. Пасечник В. Инструмент для топ-менеджеров. // Новый маркетинг. – 2008. – № 11. С. 57 – 61

## **СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПОДГОТОВКЕ МЕНЕДЖЕРОВ – ПУТЬ К ИННОВАЦИЯМ В ПРОИЗВОДСТВЕ**

**Науменко Б. В.** (Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы. E-mail: [NaumenkoBV@mstu.edu.ru](mailto:NaumenkoBV@mstu.edu.ru))

**Аннотация.** In clause the role of the system approach to preparation of the managers is considered, that is a direction to innovations in manufacture. The given role is proved by that modern manufacture can be successful only at presence of the effective managers prepared in the well organized system. Therefore preparation of the managers plays a paramount role in development of innovations of manufacture.

На современном этапе борьбы с кризисом и дальнейшим развитием государства перед народным образованием стоит такая стратегическая задача, как повышение эффективности и качества формирования гражданской ответственности молодежи за дальнейшее развитие экономики, науки и техники, рациональное использование природных ресурсов.

Эта задача не может быть успешно решена без постоянного роста качества образования. В таких условиях все отчетливее стала выявляться объективная необходимость совершенствования принципов и методов образования и воспитания молодёжи, готовящейся влиться в управленческую среду экономики для смены поколения существующих управленцев в организациях являющихся системами[1].

Системный подход – это мощный инструмент, позволяющий в короткие сроки находить новые, эффективные решения возникающих проблем, эффективно достигать целей учебного процесса и управлять планируемыми изменениями. Кроме этого применение системного подхода позволяет значительно повысить эффективность коммуникаций как между постоянным составом ВУЗа, так и между постоянным и переменным составом – студентами.

В своей работе любой преподаватель обязательно сталкивается с ситуацией когда, старые методы и способы решения проблем в обучении не позволяют с ними справиться. Системный подход не является «панацеей от всех бед» для преподавателя, но инструментарий, который он дает, позволит значительно повысить Вашу результативность и эффективность в нахождении новых решений. Опыт автора доклада показывает, что правильное применение системного подхода, позволяет в 80% случаев найти адекватное решение проблем в новых обстоятельствах и ситуациях, которые длительное время были «не по силам» команде преподавателей, нашей кафедры.

На наш взгляд системный подход к подготовке менеджеров, может быть идеей для достижения эффективных процессов в обучении.

Предлагается следующая структура системы двухуровневой подготовки менеджеров (Рис 1).

К компонентам внешней среды, влияющим на устойчивость и эффективность функционирования организации, относятся макросреда, инфраструктура региона, микросреда ВУЗа.

Использование ВУЗом информации по макросреде и инфраструктуре региона позволит им повысить обоснованность стратегии развития. Информацию по микросреде ВУЗ должен собирать или прогнозировать самостоятельно.

В целом сбор, прогнозирование и анализ факторов внешней среды ВУЗа позволит ему значительно повысить стабильность и эффективность системы менеджмента.

К компонентам «входа», обеспечивающей подсистемы относятся методические и нормативные документы, новые студенты, энергия, новое учебное оборудование, новые подготовленные преподаватели, информация. Главным компонентом способствующем в реализации стратегии и достижении поставленных целей являются потребители образовательных услуг – студенты и их родители, а также общество в целом.

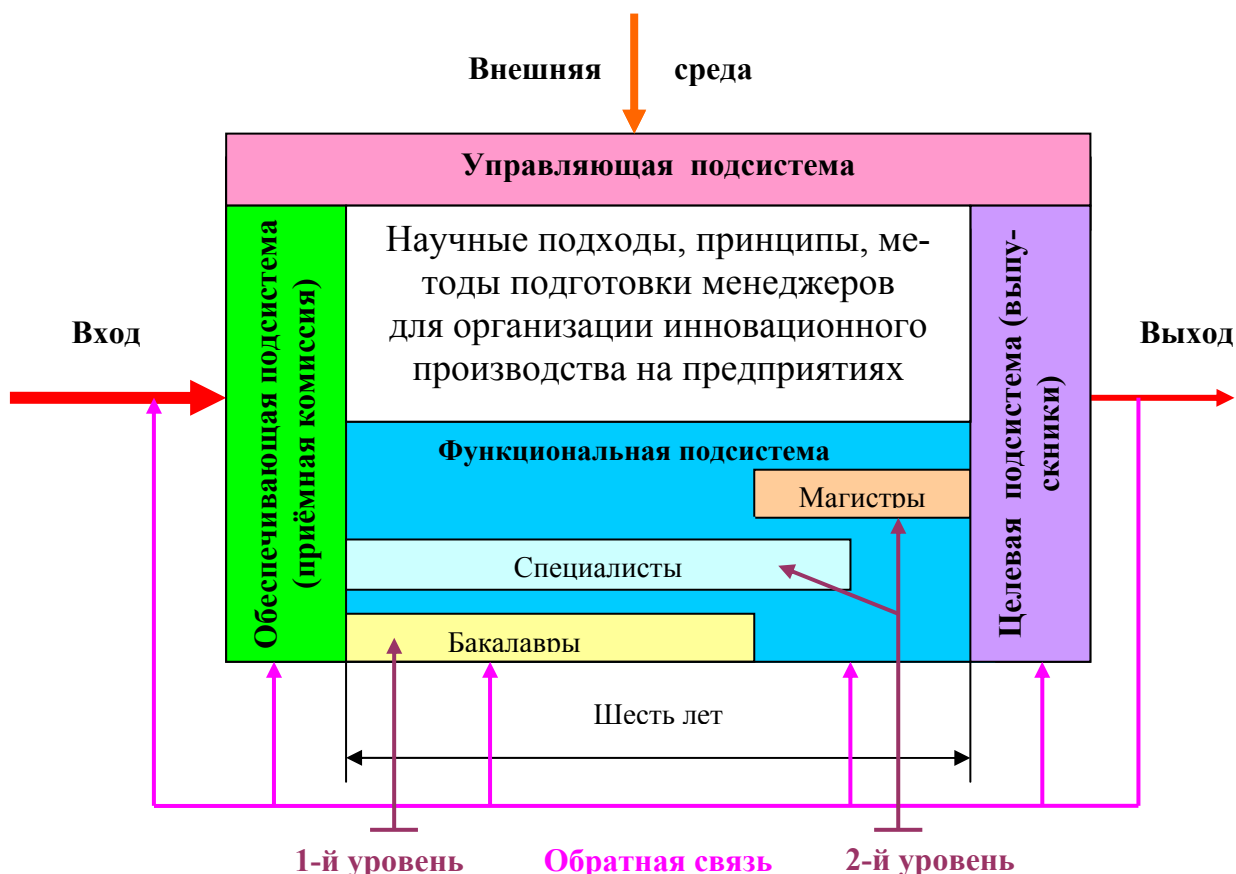


Рис. 1 – Структура системы трёхуровневой подготовки менеджеров для удовлетворения потребностей инновационных производств

Качество образования, как известно, во многом определяется уровнем преподавателей. Поэтому качество образования зависит от квалификации преподавателя. Причем имеется в виду не только уровень знаний, умений и навыков, но также умение преподавателя донести эти знания, умения, навыки до слушателя. В особенности для проведения занятий с магистрами, необходимо приглашать преподавателей-практиков, которые смогут передать свой опыт слушателям.

Предлагаем ныне существующую в ВУЗах 5-балльную (фактически – 4 – балльную) систему являющуюся слишком грубым орудием оценки дополнить процентным исчислением. Общее количество процентов выставаемых по итогам каждого курса может слагаться из нескольких компонентов (трех – четырех). Например, 30% общей оценки может зависеть от посещаемости и активности студента на занятиях, еще 30% – от результатов промежуточного испытания (контрольные работы, рефераты, семинары и т.п.) и только оставшиеся 40% – от экзаменационной оценки.

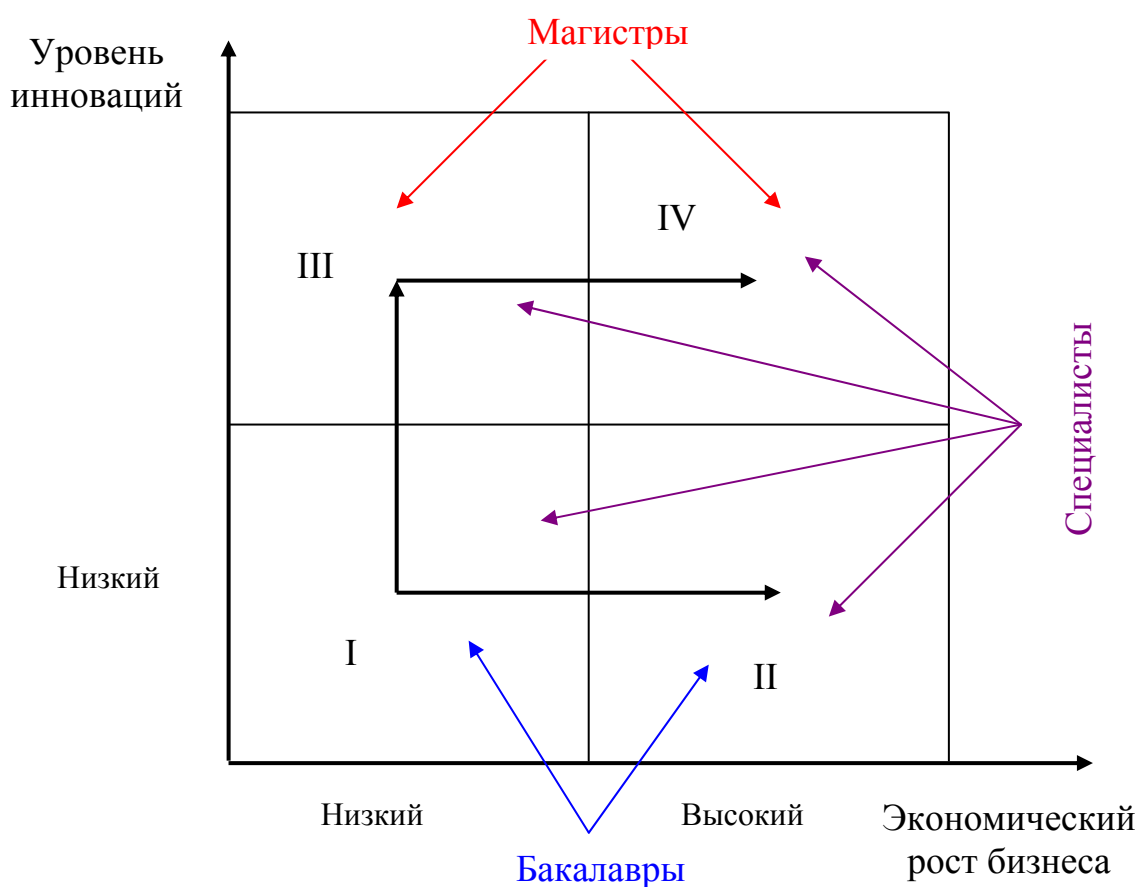
На «выходе» системы, в целевой подсистеме, в процессе внутреннего аудита необходимо вести сбор и анализ информации по удовлетворенности потребителей образовательных услуг университета (студенты, работодатели, общество/государство в целом).

Обратная связь позволяет организации получать информацию о возможных или реальных отклонениях от намеченной цели и вовремя вносить изменения в процесс её развития. Пример – промежуточная аттестация, где явно видны недостатки в образовательном процессе. В результате сигнал, исходя из нашей схемы, идёт не только на вход (например, к родителям не посещающих занятия студентов), но и на обеспечивающую подсистему, функциональную (на первый, средний или второй уровень образования) и даже на целевую (работа с выпускниками по изучению требований работодателя).

Да, мы выполняем Болонское соглашение, готовим менеджеров по двухуровневой системе. Но, на наш взгляд, для организации инновационного производства выпускающего на рынок наукоёмкую продукцию, этого не достаточно, так как в существующих на сегодняшний день, четырёх видах инновационного производства [2] невозможно обойтись без конкретных, узкоспециализированных специалистов – менеджеров (Рис.2).

Для первого вида – производства и услуги, направленные на определённого потребителя, характеризующегося значительными стартовыми затратами и уникальными продуктами или видами деятельности, требуются высококвалифицированные специалисты в узких областях деятельности. Эту роль, на предприятиях начинающих бизнес, могут выполнять бакалавры, так как согласно представленной выше матрицы, у первого вида инновационного производства низкие как экономический рост, так и индекс роста инноваций. При решении вопросов технической стороны, для связи бизнеса с инженерами, нужны менеджеры – специалисты.

Для второго вида – производства и сервис, работающие по субконтрактам с крупными фирмами, организационным условием производств является эффективная схема управления



Обозначения:

I- IV – виды инновационных производств и услуг;

→ – направления стратегии развития производства и услуг;

→ – менеджеры в системе инновационного производства.

→ → →

Рис. 2 – Матрица участия менеджеров трёхуровневой подготовки в четырёх видах инновационных производств

производством и качеством продукции, цена на продукцию устанавливается по субконтракту и произвольное её назначение не допускается, но из-за высокой конкуренции в отрасли предприятие имеет высокий экономический рост бизнеса. Но так как это фирмы с низким уровнем инноваций (амбициозная фирма), здесь достаточно знаний бакалавра. Учитывая то, что эти организации малого и среднего бизнеса, должны выдерживать высокий темп и точность поставок, а также обеспечивать требуемый уровень технологии и дизайна, им нельзя обойтись без такого связующего звена между бизнесом и инженерами, как менеджеры-специалисты.

Третий вид – производства, работающие по уникальным единичным заказам на короткие промежутки времени, например, разработка проектов в строго ограниченные сроки и другие инженерные услуги, деятельность которых также основана на субконтрактах, но имеющие высокий уровень инноваций, должны работать под руководством магистров. Эти, малых размеров, инновационные фирмы с ограниченным экономическим ростом, предъявляют следующие организационные требования к менеджменту:

- наличие команды (коллектива) высококвалифицированных специалистов в определённом виде производства;
- эффективная схема управления производством, рассчитанная на жёсткие требования по срокам и объёмам.

Для выполнения этих требований, опять – таки, невозможно обойтись без конкретных менеджеров – специалистов.

Четвёртый вид инновационного производства – сборочные работы на основе поставки (закупки) комплектующих изделий («отвёрточная» технология) в основном характеризуется тем, что деятельность этих предприятий сосредоточена на выпуске продукции пользуясь дешёвыми ресурсами, в первую очередь с минимальной оплатой труда. Эти фирмы постоянно выходят на рынок с новыми продуктами, являются создателями новых ценностей, обычно быстро богатеют и развиваются. Высокий уровень инноваций, даёт и высокий уровень развития – до 20%. Для сравнения, уровень развития второго и третьего видов инновационного производства составляет, только 10%.

Четвёртый вид инновационного производства, согласно предлагаемой матрицы находится в четвёртом квадрате, имея высокий уровень инноваций и экономический рост бизнеса, поэтому управлять им, поддерживая постоянное стабильное развитие, должен магистр, в связке с профессиональным менеджером – специалистом.

Итак, система подготовки менеджеров должна быть построена таким образом, чтобы первым и вторым видами инновационных производств управляли бакалавры в связке с менеджерами – специалистами, а третьим и четвёртым видами инновационных производств, с высоким уровнем инноваций управляли магистры, опять-таки в связке с менеджерами – специалистами.

**Список литературы:**

1. Зельдович, Б.З. Менеджмент: учебник / Б.З. Зельдович. – 2-е изд., стереотип. – М.: Издательство «Экзамен», 2009. – 575 с.
2. Минина, Л.С., Герасимов, В.В., Григоров, О.С. Управление: экономическим развитием потенциала производственных систем. - НГАСУ, 2003.-436 с.



## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ЦЕЛЯХ ЕГО РАЗВИТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

**Перегородова О. В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: britaniam@mail.ru*)

In this article the author underlines the fact that using only traditional methods of marketing is not the only way. In all companies the managers have to find out the potential of marketing. To use new instruments and to improve there business.

Ситуация в современной экономике характеризуется такими процессами, которые делают рынок все более динамичным и менее прогнозируемым. 90-е годы XX столетия были связаны с возникновением новых технологий производства продуктов и услуг, возникновением единого информационного пространства, резким ускорением процессов обмена товарами, услугами, информацией. На смену привычным ранее личным контактам продавцов и покупателей сегодня все чаще приходят виртуальные сделки, виртуальные взаимоотношения и расчеты производителей и потребителей услуг и т.п.

Данные изменения предъявляют особые требования к субъектам рынка. Успех зависит от того, насколько каждый из участников рынка владеет философией маркетинга, маркетинговой стратегией, ориентирован на своего контрагента.

Маркетинг имеет более чем 100 летнюю историю развития. До 1950 года XX века разрабатывались отдельные направления, связанные с изучением способов продвижения товаров на рынок, выбором оптимальной структуры товародвижения. В начале 50 годов маркетинг превратился в самостоятельную экономическую дисциплину.

Маркетинг – очень многоплановое явление. Это рыночная философия, стратегия и тактика мышления и действия субъектов рыночных отношений: не только производителей и посредников в коммерческой деятельности, но и потребителей, поставщиков, практических экономистов, ученых, целых организаций, вплоть до правительственных органов.

Маркетинг динамичен, изменчив в зависимости от сферы его применения, времени действия, параметров окружающей среды и, конечно же, интересов целевых потребителей.

Философия современного маркетинга ориентирована на инновационное развитие и проектирование потребностей будущего как внутри, так и вне организации, а также на определение потенциала маркетинга.

Следовательно современный маркетинг заключается в том, чтобы принимать такие управленческие решения по развитию бизнеса, производству товаров, экономике предприятия, которые ориентированы на сохранение у предприятия имеющихся и формирование новых долгосрочных конкурентных преимуществ.

Несмотря на то, что существует разнообразие экономических приемов, моделей, алгоритмов и методов при планировании и организации маркетинговой деятельности предприятий, в практике отечественных фирм применяется лишь малая доля инструментария, что может быть объяснено как не востребованностью ряда инструментов в современных российских условиях, так и низкой маркетинговой квалификацией руководителей многих предприятий. Снизить некоторый дисбаланс между теоретическими наработками маркетинга и их практическим применением возможно с помощью новой экономической категории – потенциала маркетинга, который представляет собой совокупность средств и возможностей предприятия в реализации маркетинговой деятельности.

Необходимость введения потенциала маркетинга и его составляющих обусловлена насущным требованием разработки аппарата оценки применимости современных экономических подходов в практике деятельности предприятий. Оперативная численная оценка подобного потенциала позволит выявить скрытые резервы в развитии предприятий, а следовательно, увеличить отдачу от более обоснованного применения маркетинговых технологий.

Для выявления конкретного содержания потенциала маркетинга целесообразно применить проблемно-аналитический подход – представить иерархическую структуру составляющих потенциала. В этом случае на различных уровнях представления данная категория должна интегрировать все большее количество средств по мере детализации анализируемых проблем. В итоге получается некоторая пирамида, во главе которой будет находиться собственно потенциал маркетинга, а в основании – приемы, модели, алгоритмы и методы постановки маркетинговой деятельности предприятия.

Потенциал маркетинга, характеризующий собой возможность применения различных маркетинговых ресурсов, по-видимому, в первую очередь должен являться интегральной характеристикой маркетингового ресурсного обеспечения предприятия. Иными словами, в укрупненном плане потенциал маркетинга является суммой методических, человеческих, материальных и информационных ресурсов, обеспечивающих развитие маркетинговых систем на предприятии.

Таким образом, функциональная зависимость потенциала маркетинга  $P$  равна:

$$P = f_1(PI, PII, PIII, PIV), (1)$$

где  $PI$  – потенциал маркетингового инструментария (методический);  $PII$  – потенциал маркетингового персонала (человеческих ресурсов);  $PIII$  – потенциал маркетинговых материальных ресурсов;  $PIV$  – потенциал маркетинговых информационных ресурсов предприятия.

В целях развития маркетинга на предприятии необходимо уделять внимание всем аспектам потенциала маркетингового инструментария, которые представлены на рис. 1.

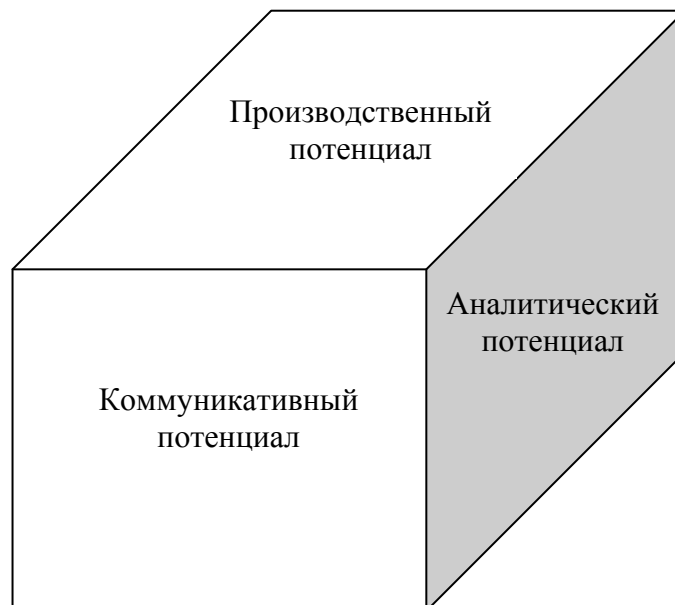


Рис. 1. Потенциал маркетингового инструментария

Таким образом, потенциал маркетингового инструментария может быть представлен в виде функции:

$$ПШ = f21(Па, Пп, Пк), (2)$$

где Па, Пп, Пк – аналитический, производственный и коммуникативный потенциалы маркетингового инструментария, соответственно.

Здесь же можно определить потенциал персонала, который является функцией потенциалов квалификации персонала (Пкв), опыта персонала (Поп) и управленческой структуры (Пус):

$$ПШ = f22(Пкв, Поп, Пус). (3)$$

Потенциал материальных ресурсов, в свою очередь, может быть представлен в виде соотношения:

$$ПШ = f23(Пвр, Пфр), (4)$$

где Пвр – потенциал вещественных ресурсов; Пфр – потенциал финансовых ресурсов.

И наконец, потенциал информационных ресурсов следует представить в виде функциональной аддитивной зависимости от потенциалов системного обеспечения (Псо), прикладных программ (Ппп), работы с базами данных (Пбд) и внешней связи (Пвс):

$$ПШ = f24(Псо, Ппп, Пбд, Пвс). (5)$$

Таким образом, в целях развития маркетинговых систем на предприятии необходимо не только использовать существующие технологии, но и выявлять потенциал компании по трем направлениям, изучение которых позволит компании рассматривать маркетинг как философию бизнеса, развивать маркетинговые направления и формулировать стратегические и тактические цели предприятия. При этом руководство компании, а также сотрудники будут иметь четкое представление, о возможностях и потенциале фирмы, что в дальнейшем повлияет на ее конкурентоспособность и

на эффективность маркетинговой деятельности предприятия в целом. Рассмотрение потенциала маркетинга как экономической категории позволит численным образом оценивать полноту использования маркетинговых ресурсов отечественными предприятиями и будет способствовать более обоснованному принятию управленческих решений в области маркетинга.

### **Список литературы:**

1. Панкрухин А.П. Маркетинг: Учебник. – Москва.: Изд-во «Омега-Л», 2009. – 656 с.
2. Котлер Филип, Маркетинг, менеджмент: СПб.: Изд-во «Питер», 2005.-800 с.
3. Хаг П. Маркетинговые исследования. Руководство по планированию, методологии и оценке. Пер. с 3-го англ. изд.-К.: Знания-Пресс, 2005

## **ВНЕДРЕНИЕ CRM-ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ**

**Перегородова О. В.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: britaniam@mail.ru*).

In this article the author underlines the fact that using CRM-system in the company optimize the business time, improve customer satisfaction and increase sales. An innovative and cost-effective hosted customer relationship management solution that delivers solid business value to companies of all sizes, from small and medium-sized businesses to large enterprises. Every version of CRM is a complete, easy-to-use and an affordable solution designed to help everyone who works for the company.

Отношения продавцов с покупателями возникли еще в первобытные времена. В то время главную роль играла географическая близость обеих сторон, а не научно организованный процесс привлечения и удержания покупателя. По мере того, как люди стали концентрироваться в городах, процесс урбанизации увеличил физическое расстояние между поставщиками и потребителями.

Фирмы стали вкладывать деньги в создание брендов, рекламу и маркетинг, чтобы иметь возможность влиять на удаленных покупателей и соревноваться за захват максимально возможной доли рынка.

Однако захват рынка – это не основная цель CRM-системы. Удивительно, но именно наиболее впечатляющая революция – компьютерная – позволила крупным фирмам наконец-то осознать потребности покупателя на личном уровне. Плановое увеличение прибыли за счет индивидуальных покупателей, путем создания ценностей, ориентированных именно на них, – вот сущность управления отношениями с покупателями, а именно CRM-системы.

Создание единой прозрачной среды учета взаимоотношений компании с потребителями (поставщиками) и партнерами – необходимое условие для разработки стратегии по взаимодействию с ними и, как следствие, повышение конкурентоспособности компании.

CRM-системы- это автоматизированные системы управления взаимоотношения с клиентами, в основе которой лежит клиентская база компании, отражающая историю общения с тем или иным заказчиком: обращения, открытие или закрытие сделки и т.д.

Системы категории CRM, как и любые другие, можно классифицировать по нескольким признакам. Самый распространенный способ деления – по целевому использованию: оперативное, аналитическое, коллаборационное.

Оперативные CRM обеспечивают непосредственный доступ к информации при работе с клиентами в ходе продаж и обслуживания. Функ-

циональность оперативного CRM охватывает маркетинг, продажи и сервис, что соответствует стадиям привлечения клиента, самого акта совершения сделки и послепродажного обслуживания, то есть все точки контакта, где осуществляется взаимодействие предприятие-клиент.

Это направление выросло из различных систем сбора информации о клиенте, включающих зачатки SFA (автоматизация деятельности торговых представителей). Поэтому оно относится к наиболее распространенным и востребованным. Основным компонентом такой системы является приложение, которое позволяет сотрудникам вносить накопленную информацию по отдельным клиентам в базу данных, а в дальнейшем эффективно использовать ее.

К следующему этапу компания переходит, когда у нее появляется большая база данных по клиентам и сопутствующей информации.

Аналитические CRM – отвечают за совместный анализ данных, характеризующих деятельность, как клиента, так и фирмы, приобретение новых знаний, выводов, рекомендаций и т.п.

И последние в данной классификации – это коллаборационные CRM, которые дают клиенту возможность непосредственно участвовать в деятельности фирмы и влиять на процессы разработки продукта, его производства, послепродажного обслуживания. Например, авиакомпании часто вносят коррективы на этапе строительства самолетов, что в дальнейшем позволяет компании избежать неприятностей.

Ценность внедрения CRM-системы отражены в ее возможностях. Данными возможностями являются: выявление наиболее выгодных клиентов, предоставление лучшего обслуживания более выгодным клиентам, повышение эффективности коммуникаций маркетинга, лучшая обработка менее выгодных ситуаций, вычисление потенциальной полной стоимости клиентов, обретение конкурентных преимуществ, снижение издержек на маркетинг, уточнение стратегии маркетинга.

Прозрачность учета всех аспектов взаимоотношений с потребителями для сотрудников, принимающих решения в рамках делегированных им полномочий, является базисным положением внедрения любой CRM-системы как приобретаемой, так и созданной собственными силами. При этом она ни в коем случае не означает прозрачность ее абсолютно для всех сотрудников компании, не говоря уже о конкурентах.

Ориентировано внедрение CRM систем на предприятия малого и среднего бизнеса, которые занимаются продажей товаров, предоставлением разнообразных услуг и другой подобной деятельностью.

После того, как компания проведет внедрение CRM систем, можно будет заметить существенные сдвиги в ее деятельности – уровень продаж повысится, маркетинг оптимизируется, а клиенты будут обслуживаться на более высоком уровне.

Внедрение CRM систем, это необходимый инструмент при нынешних конкурентных условиях, особенно внедрение CRM систем необходи-

мо, в случае одинаковых качественных показателей у нескольких поставщиков, а также при невозможности изменения ценовой политики на данном этапе.

Связано это с тем, что CRM помогает поддерживать лояльность имеющихся клиентов на достаточно высоком уровне и кроме этого, CRM обеспечивает приток новой клиентской базы с их последующим удержанием. В связи с такими перспективами, продажа CRM систем будет увеличиваться из года в год, не теряя при этом своей актуальности.

О том, насколько необходимо внедрение CRM, можно судить по общеизвестным фактам:

- привлекая новых клиентов, компания затрачивает в 5 раз больше денежных средств, чем в случае удержания имеющихся клиентов;
- клиент, который доволен сотрудничеством, как правило, рассказывает об этом пяти знакомым, а вот в случае недовольства сотрудничеством, об этом узнают не менее 10 человек;
- если увеличить процент удержания клиентов всего на 5%, то можно повысить прибыль организации на все 50-100% (эффект потрясающий);
- нередко, половина клиентов не дает компании прибыль только из-за того, что с ними не налажено эффективное взаимодействие.

Исходя из вышеизложенного, внедрение CRM, имеет явные преимущества перед традиционными методами ведения бизнеса и способно вывести организацию на новый бизнес уровень в отношениях с клиентами и как следствие повысить конкурентоспособность предприятия на рынке в целом.

Так же можно отметить преимущество данной системы, как для менеджеров по продажам:

- быстрый и удобный поиск клиентов;
- планирование встреч, дел и звонков;
- учет продаж и задолженностей;
- ведение истории взаимоотношений с каждым клиентом;
- отсутствие необходимости готовить отчеты для руководства;
- интеграция с 1С,
- так и для руководства компании:
- отчеты (по продуктам, по продавцам, динамика продаж и т.д.);
- прозрачность процесса продаж;
- вся информация о ваших клиентах находится в единой базе данных;
- анализ причин отказа клиентов;
- безопасность;
- анализ эффективности вашей рекламы;
- гибкие права доступа для каждого пользователя.

Немаловажное значение имеет и разработка регламента внутреннего электронного документооборота. Совсем не обязательно для этого использовать дорогостоящие программные продукты, так как все можно реализо-

вать на базе используемых в компании офисных программных пакетов. Главное чего можно добиться с внедрением его,- это повышение исполнительской дисциплины и исполнения принятых регламентов (стандартов) взаимодействия подразделений.

Как показывают аналитические данные, компании, использующие CRM-системы, могут добиться действительно значимых результатов. Среди таких достижений:

- снижение операционных и управленческих затрат на 15–20%;
- экономия оборотных средств – от 3 до 5%;
- сокращение цикла реализации продукции на 25–30%;
- снижение коммерческих затрат на 30–35%;
- уменьшение дебиторской задолженности на 10–15%.

Таким образом, внедрение CRM-системы позволит компании улучшить показатели маркетинговой эффективности, во время реагировать на изменения происходящие в бизнес-среде предприятия и как следствие повысить ее конкурентоспособность на рынке, что является главным в условиях современного рынка, с учетом конкуренции.

#### **Список литературы:**

1. Кеворков В.В., Кеворков Д.В. Практикум по маркетингу: Учеб. пособие. – М.: КНОРУС, 2005.- 416 с.
2. Патрик Малино Технологии CRM: Учебн.пособие.-М.:Фаир-Пресс,2005.-272с.
3. Березин, И. Маркетинговый анализ. Рынок. Товар. Продвижение. –СПб.: Изд-во Вершина, 2007 – 480 с.



## **ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС. ИННОВАЦИИ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС ФИРМЫ**

**Романова М. Р.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, romanova-mr2008@yandex.ru*)

In the article "Innovational Business. Innovation as strategic resource of a company" is dealing with the questions of introduction of innovations. Competitiveness of economy is ensured by innovations. The problem is urgent, it is also represented in the "Strategy 2020" by the President of Russian Federation.

«Нет ничего более трудного в планировании, более сомнительного в успехе, более опасного в управлении, чем создание нового порядка вещей... Всякий раз, когда враги имеют возможность напасть на инноватора, они делают это с искренней страстью, в то время, как сторонники защищают его лениво и осторожно, так что инноватор и его последователи всегда уязвимы...» – Николо Макиавелли, 1513г.

Сегодня «инновация» – слово дня, ибо «стоять смирно – все равно что упасть замертво» (Гордон Форвард, глава сталелитейной компании Chaparall Steel, 1995г.).

Инновация – конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта. В экономической литературе можно встретить различные определения категории «инновация». Вот авторы этих определений в хронологическом порядке: Н.Макиавелли, Й.Шумпетер, Э.Роджерс, Н.Мончев, И.Перлаки, В.Хатман, Э.Мэнсфилд, Р.Фостер, Б.Твисс, Р.Гути, Б.Санто, Х.Решке, В.Колосов, И.Туккель, Д.Дорантес, С.Ильенкова, В.Бурков, В.Шапиро, В.Воропаев и др.

Наша страна идет по сырьевому пути развития. Последние экономические кризисы показали неустойчивость сырьевой экономики. Чтобы обеспечить ее конкурентоспособность, необходимо обеспечить высокую норму прибыли. Которая, в свою очередь, обеспечивается за счет инноваций. Это же отражено в «Стратегии 2020» президента РФ. Правительство России взяло курс по переходу на инновационный путь развития.

Для нашего региона этот переход особенно актуален. В неблагоприятных климатических условиях более высокие издержки, нежели в южных регионах. И, чтобы задержать население в этих условиях, необходимо обеспечивать качество жизни, сопоставимое с качеством жизни в южных регионах. При условии высоких издержек, это возможно благодаря нашего сырья или высокой добавленной стоимости, которая в свою очередь обеспечивается инновациями.

Содействие развитию малого инновационного предпринимательства влечет ряд выгод для страны в целом и нашего региона в частности. Прежде всего, это создание новых рабочих мест и снижение социальной напряженности. А так же малый бизнес обеспечивает существенную часть налоговых поступлений в бюджет.

Однако 80% малых предприятий гибнут в первые два года жизни. Из-за управленческих, финансовых, инфраструктурных, административных и прочих проблем. В решении этих проблем существенную помощь может оказать бизнес-инкубирование. Главной целью которого является «выращивание» молодой компании и выведение на рынок. Помимо создания новых рабочих мест и использования научного потенциала региона, это предоставляет возможность участия в федеральных программах и получения федерального финансирования.

Мурманская область традиционно отличается высоким уровнем образования и квалификацией населения. В середине 90 – х численность населения Мурманской области составляла около 1200 000 чел. Сейчас эта цифра едва превышает 800 000 чел. Одной из причин уменьшения численности населения является отток кадров. Отток высококвалифицированного населения обусловлен спецификой моногородов региона. Почти все крупные города области созданы на основе градообразующих предприятий. При условии сокращения этих предприятий, создание малого бизнеса в моногородах решает ряд проблем, в том числе и удержание высококвалифицированных кадров и создание рабочих мест.

Реформа академических институтов так же спровоцировала сокращение финансирования и обусловила необходимость коммерциализации научных проектов для обеспечения финансирования институтов.

Увеличение значения инноваций как стратегического ресурса фирмы по существу привело к смыканию стратегического и инновационного менеджмента фирмы в единую дисциплину, основой которой стал менеджмент знаний.

Инновационный бизнес можно рассматривать с двух точек зрения:

1) как средство обеспечения стратегического преимущества компаний, для которых собственно инновации не являются основным видом бизнеса;

2) как вид бизнеса, продуктом которого являются конкретные научные, научно-технические и иные результаты, которые могут использоваться как основа нововведений в других отраслях.

Портер напрямую указывает на место инноваций в достижении конкурентного преимущества компанией: «Каждая успешная компания применяет свою собственную стратегию. Однако характер и эволюция всех успешных компаний оказываются в своей основе одинаковыми. Компаний добивается конкурентных преимуществ посредством инноваций. Они подходят к нововведениям в самом широком смысле, используя как новые технологии, так и новые методы работы... После того как компания достигает конкурентных преимуществ благодаря нововведениям, она может удержать их только с помощью постоянных улучшений... Конкуренты сразу же и обязательно обойдут любую компанию, которая прекратит совершенствование и внедрение инноваций».

Повсюду в мире компании, добившиеся лидерства в международных масштабах, используют стратегии, которые отличаются друг от друга во всех отношениях. Однако каждая успешная компания применяет свою собственную стратегию, глубинные принципы деятельности – характер и эволюция всех успешных компаний – оказываются в своей основе одинаковыми.

Компании осваивают новые методы достижения конкурентоспособности или находят лучшие способы конкурентной борьбы при использовании старых способов. Инновации могут проявляться в новом дизайне продукта, новом процессе производства, новом подходе к маркетингу или новой методике повышения квалификации работников. В своем большинстве инновации оказываются достаточно простыми и небольшими, основанными скорее на накоплении незначительных улучшений и достижений, чем на едином, крупном технологическом прорыве. В этот процесс часто вовлекаются идеи, даже не являющиеся «новыми», идеи, которые буквально «витали в воздухе», но не применялись целенаправленно. При этом всегда происходит вложение капитала в повышение квалификации и получение знаний, в физические активы и повышение репутации торговой марки. Выбор стратегии является залогом успеха инновационной деятельности.

#### **Список литературы:**

1. Об утверждении региональной целевой программы "Развитие науки, научно-технической и инновационной деятельности в Мурманской области на 2006 – 2008 годы: Постановление Правительства Мурманской области от 27.09.2005 N 367-ПП/11 (в ред. постановления Правительства Мурманской области от 30.01.2007 N 34-ПП/1) / Мурманский Вестник. – 2005. – N 189.
2. Сборник выступлений участников Второй Межрегиональной научно-методической конференции по бизнес-инкубированию. – 2007.
3. Словарь по общественным наукам [Электронный ресурс] / Web-сайт «Глоссарий.ру»; Web-мастер Copyright. – 2009. – Режим доступа: <http://www.glossary.ru>. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
4. Смирнов А. Поддержка малого бизнеса должна стать приоритетом политики государства [Электронный ресурс] / Политическая экспертная сеть «Кремль ORG»; Web-мастер Copyright. – 2009. – Режим доступа: <http://www.kreml.org/>. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
5. Ивасенко, А.Г. Инновационный менеджмент / А.Г.Ивасенко, Я.М.Никонова, А.О.Сизова. – М : Кнорус, 2009. – 416 с.
6. Завлин, П.Н. Инновационная деятельность в условиях рынка / П.Н.Завлин, А.А.Кулагин, А.А.Ипатов. – СПб : Питер, 1994. – 376 с.

## МАРКЕТИНГ БЛОГОСФЕРЫ

**Савин И. Ф.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: savinif@mstu.edu.ru)

**Аннотация.** В статье изложен краткий анализ маркетинга блогосферы. В том числе мониторинг новостей отрасли, конкурентов, простой механический мониторинг, проба на разрыв, сервис для людей.

**Введение.** Сегодня уже с уверенностью можно говорить об образовании новой сферы в России. Блог – это новый метод раскрутки бренда и закрепления постоянных клиентов. Создание различных корпоративных блогов и развитию блогосферы в кругах бизнеса популяризируют фирмы.

**Отзывы о компании** – это обычно основное занятие штатного пиарщика, ответственного за мониторинг блогосферы. Тут главное – не только найти отзыв, но и правильно его оценить. То есть простой механический мониторинг – занятие довольно бессмысленное. Постоянное отслеживание дискуссий о компании помогает специалисту по мониторингу осознать общую картину информационного поля. Какие новости вызывают интерес, кто является активным участником дискуссии, а кто высказывается редко, но метко и т.д.

**Мониторинг новостей отрасли.** За новостями отрасли необходимо следить, посещая профессиональные форумы, блоги аналитиков и т.д. То есть это скорее не мониторинг, а онлайн присутствие (а лучше даже общение) в профессиональном комьюнити.

**Мониторинг конкурентов.** Несомненно задача важная. С позиции пиарщика интересен мониторинг реакции на важные новости конкурентов, а также их активность в блогосфере (пользуются ли они, например, услугами агентов влияния, что обычно очень легко).

На сайте <http://blog.netmind.ru/> приведены несколько конкретных соображений о корпоративных блогах:

1. Блог – это всегда живой человек.
2. Блог – это всегда мнение, наличие позиции.
3. Логичное продолжение – поручать надо специалисту в достаточно конкретном и узкой теме. Это может быть технология в основе вашего бизнеса, ваш продукт, ваш рынок. Но это не может быть ваша компания.
4. Поручая писать линейному специалисту учтите, скорее всего ему будет не очень интересно работать на экспертный имидж компании. Гораздо более он заинтересован в торговле собственным лицом. Поэтому либо он тихо это дело саботирует, либо ограничится чисто формальным подходом. А сам в это время будет вести параллельно свой собственный блог. И то, и другое совершенно не нужно компании. Следствие – или давайте специалисту возможность в корпоративном блоге работать па свой имидж тоже, или поручайте ведение блога топ-менеджеру либо владельцу.

цу. Они гораздо более заинтересованы в работе па имидж компании, который непосредственно связан с их собственной публичностью.

5. Возвращаясь к тематике блогов. Российским компаниям чаще всего не нужна та самая информационная открытость, которую декларируют апологеты корпоративного блоггинга. Слишком много конфиденциального. Помните лучше о том, в чем ваш бизнес и ваши сотрудники имеют компетенцию.

6. Блоги не только еще один канал вещания, но и хороший инструмент для получения обратной связи. Создайте тематическое сообщество и соберите там нужную вам аудиторию. Во-первых, вы получите информацию из первых рук. Во-вторых, вы серьезно повысите лояльность этой аудитории. Разумеется, не на ровном месте, разумеется придется много работать: писать, вступать в дискуссии. Поэтому будьте готовы платить своим временем или зарплатами специалистов-модераторов.

7. Разумное продолжение идеи сообщества – собирайте пользователей вокруг ярких личностей, (делайте их своими фанатами, группой поддержки. Их лояльность вам сильно пригодится, если ваши конкуренты надумают использовать блоги для вброса негатива о вас.

8. Используйте потенциал вашего сообщества па полную катушку. Поощряйте формирование локальных авторитетов – это будут ваши добровольные помощники-евангелисты. Дайте возможность пользователям самовыражаться и самоутверждаться. Они ответят вам благодарностью и безвозмездным продвижением где только можно.

Не запрещайте своим сотрудникам вести блоги. Не заставляйте сотрудников составлять "недельный план постов в блог". Не надо формализовать процесс, заставлять сотрудников в блогах быть лояльными по отношению к работодателю и коллегам, т.к. если это кто-то захочет сделать, то он это сделает в любом случае. Не надо составить схему "утверждения" текстов в блог. Эти рамки могут демотивировать остальных.

Возникают разные инновационные процессы. В мире инновационных процессов нет определенных правил. Чем новее и оригинальней они, тем больше дают они отдачу.

Ниже приведены несколько успешных вариантов применения маркетинговых схем компаниями:

**1. Всё в одном.** «Джонатан Хюбнер, физик из Naval Air Warfare Center в Калифорнии, составил временную шкалу важнейших изобретений и научных достижений, сравнил с численностью населения Земли и установил, что пик инновационности человечества давно остался позади. Вопреки представлениям обывателей, за последние сто лет количество инноваций в мире только уменьшилось. Сложно поверить Джонатану Хюбнеру. Потому что в последнее время инновационные технологии в маркетинге рождаются с завидной регулярностью. Если вам интересно попробовать что-нибудь кроме размещения рекламы, выбор богат: корпоративный блоггинг, управление виртуальными потребителями, life placement, инте-

рактивный, партизанский, клановый, доверительный и вирусный маркетинг, сенсмаркетинг и бог знает что еще».

Компании могут рекламировать свою продукцию через компьютерные игры, снимают ролики в надежде на их вирусное распространение, ведут корпоративный блог.

**2. Проба на разрыв.** Французский рекламист Жан-Мари Дрю, создавший технологию «разрыва», выделил три разновидности стереотипов: маркетинговые («стиральные порошки покупают домохозяйки»), рекламные («зритель хочет видеть в рекламе идеальных людей») и потребительские («российская техника – некачественная»). В каждом случае можно поступить вразрез стереотипу и благодаря «разрыву» совершить прорыв. Кроме того, Жан-Мари Дрю говорил, что все стереотипы делятся на опровержимые и непреложные – одни можно разрушать, другие нет: «Работая со стереотипами, следует четко понимать разницу между первыми и вторыми».

Впрочем, понять разницу можно только одним способом: нужно попытаться разрушить стереотип. Получится – значит, опровержимый, нет – непреложный. Скажем, легко допустить, что настоящий маркетинговый прорыв удастся совершить на рынке ритуальных услуг, предложив клиентам самые жизнерадостные похороны. Может быть, это гениальная идея, а может быть, и полная дичь – не узнаешь, пока не сделаешь. Никто до сих пор не сделал.

**3. Новое слово.** Традиционный пикник – это вино из пластмассовых стаканчиков, еда без вилок-ножей и веселая компания. Кто во Франции будет платить за организацию пикника, если за полтора евро можно купить вина в супермаркете и усесться прямо на набережной Сены (а хорошая компания никогда не замедлит появиться)? Но два молодых журналиста, организовавших во Франции бизнес на пикниках, понимают роль слова. Они продают туристам «новые представления о еде». Пикники? Забудьте о них. Le fooding – вот что предлагают клиентам. Le fooding – это стиль жизни, новое отношение к потреблению пищи, это фьюжн из еды и особых чувств и впечатлений. Это не просто название, а новое имя новой категории в общественном питании. Не верите? Чтобы сделать легенду правдоподобной, нужно просто добавить к пикнику чуть-чуть реальности – и вполне достаточно жареной телятины с инжирной приправой.

В каждой книжке по маркетингу написано: лучший способ быть лидером – создавать рынки, быть на них первым и некоторое время единственным. Но сложно до конца поверить, что для этого во многих случаях не нужно изобретать электромобиль Prius или моментальные каши «Быстрое». На самом деле новый рынок не нужно создавать: достаточно его просто придумать.

**4. Сервис для людей.** «Jones Soda – это не компания, производящая содовую, – заявил в начале года в интервью журналу Fast Company Питер ван Стольк, основатель и CEO компании Jones Soda, производящей содо-

вую – Jones – это lifestyle-компания. Наша ценность в способности создавать идеи, которые пришлись бы по душе потребителям, и придумывать механизмы для их воплощения. Посмотрите только, что мы сотворили из [myjonesmusic.com](http://myjonesmusic.com)!» Из сайта [myjonesmusic.com](http://myjonesmusic.com) компания, продающая газировку, сотворила целый музыкальный сервис. Любая молодая группа может разместить на сайте альбом в формате тр3, а любой посетитель может его прослушивать, оценивать и обсуждать. «Если вы хотите слушать Бритни Спирс, этот сайт не для вас», - предупреждают на сайте. Какая связь между музыкальной самодеятельностью и содовой? Только одна: молодые люди, которые любят и музыку, и газировку.

**Заключение.** Роль высоких технологий в нашей жизни растет бешеными темпами. За последними тенденциями увлеченно следят не только телекоммуникационные компании, но и фирмы, работающие на потребительских рынках.

В мире, где любая инновация легко копируется, залогом долгосрочного конкурентного преимущества служит создание сервисов, привязывающих потребителей к бренду.

## СЕНСМАРКЕТИНГ

**Савин И. Ф.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы», e-mail: savinif@mstu.edu.ru)

**Аннотация.** В статье приведена концепция сенсорного маркетинга, представлена модель управления сенсорными стимулами, процессом приобретения ощущений и последствиями сенсорного воздействия.

### Введение

**Сенсмаркетинг** – маркетинг чувств (гендерный маркетинг). Он использует цвет и символ – как инструменты воздействия на потребителя, играя на его чувствах. Увеличение продаж достигается с помощью звукового, светового и другого специального оборудования. При этом используется «Чувственный» брендинг.

Маркетинг ощущений воздействует на все пять видов чувств человека: зрение, слух, обоняние, вкусовое восприятие и осязание. Общая цель маркетинга ощущений состоит в том, чтобы через стимуляцию чувственного восприятия доставить человеку эстетическое наслаждение, взволновать, восхитить красотой, помочь испытать удовлетворение.

### Концепция сенсорного маркетинга

Концепция сенсорного маркетинга применима в любой стране мира, но в России она только-только начинает свое продвижение. Возможность использовать все пять органов чувств – огромное конкурентное преимущество ресторанных брэндов. И у каждой торговой марки ресторанов есть свои особенности.

Очень важно планировать стратегию использования принципов сенсорного маркетинга заблаговременно. Ведь все материалы в интерьере, к которым прикасаются гости, должны отражать ценности брэнда. Вентиляционная система должна нести в зал только приятные запахи, а динамики – создавать направленный "комфортный" звук". Сенсорный маркетинг позитивно влияет на все три показателя, но особенно на лояльность.

Сенсорные кампании окажут должное воздействие на потребителя, если будут проводиться особым, необычным образом. Необходимо прибегать к нестандартным приемам, далеким от тех, к которым все мы привыкли в дизайне продуктов, средствах коммуникации или в оформлении торговых площадей. Кампании с ориентиром на ощущения должны будоражить сенсорные рецепторы за счет использования новых способов и стратегии и в итоге дифференцировать продукт среди прочих.

Работа по дифференциации предполагает умелый подбор именно тех стимулов, которые действительно способны затронуть и заинтересовать потребителя.



### **Модель СПЭ достижения сенсорного воздействия**

Сенсорные кампании способны сами по себе представлять особую ценность в глазах потребителя. В целом можно выделить три стратегические цели сенсорного маркетинга:

- дифференциацию;
- мотивацию;
- передачу ценностного значения через ощущения потребителя.

Эти три задачи не являются взаимоисключающими. Новый продукт, информационная кампания, магазин – все эти элементы могут быть по-своему примечательными и мотивировать нас на покупку, доставлять удовольствие до и после приобретения товара. По сути, модель СПЭ (аббревиатура от "Стимулов", "Процессов" и "Эффекта") достижения сенсорного воздействия может служить эффективным инструментом планирования работы над всеми тремя указанными целями.

Для дифференциации продуктов через сенсорное воздействие необходимо понимать, каковы стимулы, способные обеспечить его наиболее оптимальным способом.

Для мотивации потребителей нужно выяснить принципы самого процесса активизации ощущений.

Наконец, для придания нашим усилиям ценностной значимости в глазах потребителя надо сознавать последствия сенсорного воздействия.

Мозг потребителя постоянно подвержен бомбардировке со стороны многочисленных сенсорных сигналов, поступающих с сетчатки глаз, барабанных перепонок, от нервных клеток кожи и вкусовых рецепторов.

На какие из этих сигналов мы действительно обращаем внимание? В первую очередь предпочтение отдается необычным событиям. Яркая и живая информация в виде громких звуков, интенсивных цветов, неровной поверхности изначально вызывает большее внимание, чем монотонные шумы, пастельные тона и поверхности, на которых, что называется, не за что взглядом зацепиться. Необычностью отличается информация, контрастирующая на фоне других источников раздражения. Потому-то в шумном окружении едва заметные звуки могут показаться более значимыми и оказаться более достойными внимания.

Образно выражаясь, мозг вылавливает новую информацию сетью, сплетенной из прошлого опыта человека.

Принципы функционирования механизма стимуляции ощущений действуют на трех уровнях:

- 1) средств стимуляции;
- 2) проводников переживаний;
- 3) места и времени.

На уровне отдельных проводников переживаний основным является наилучшее использование мультимедиа, то есть наилучшее сочетание нескольких средств стимуляции (визуальных, звуковых, обонятельных и осязательных) для передачи информации.

В местах торговли и других пространственных конструкциях нас ждет визуальная и звуковая информация (например, фоновая музыка или другие звуковые эффекты), обонятельные и тактильные ощущения. Исследования по относительной действенности вербальной и визуальной информации доказывают преимущество изображений перед словами.

Визуальная и вербальная информация, составляющая некий цельный комплекс, легче запоминается людьми, чем разрозненные, неинтегрированные компоненты маркетинговых посланий.

При использовании сенсорного маркетинга необходимо соблюдать концептуальную последовательность в реализации стилей. "Сенсорное разнообразие" затрагивает отдельные элементы реализации маркетинговой идеи, которые можно проследить с течением времени (например, задействованные в рекламе цвета, слоганы и персоналии; применяемый в конкретном магазине тип освещения и внутренней планировки, обслуживающий персонал; запах и вкус конкретного продукта питания; ощущения и впечатления от знакомства с годовым отчетом и т. д.).

В чем состоит важность единства? В его отсутствие сенсорный маркетинг превращается в нагромождение разрозненных фрагментов неизвестной картины. Его проявления не поддаются запоминанию или пониманию, а, следовательно, не способны воздействовать на поведение. Когнитивное единство формирует структуру, в рамках которой реализуется сенсорный маркетинговый подход.

Чем обусловлена необходимость сенсорного разнообразия? Тем, что однообразие и монотонность кампании не позволят ей долго удерживать внимание потребителей. Такая кампания неизбежно и скоро наскучит, а, следовательно, утратит свою мотивационность.

К сожалению, очень многие компании опираются в своем маркетинге только на что-то одно. Они либо максимально широко и удручающе единообразно распространяют свой логотип, рекламу и продукты, либо поспешно обрушивают на потребителя разрозненную мозаику непродуманных маркетинговых кампаний. Фирмы, которые с успехом руководствуются принципом когнитивного единства и сенсорного разнообразия (например, "Absolute vodka" или "American Express" с его новым проектом "Cardmember") по-прежнему остаются в меньшинстве.

### **Заключение**

Цель компаний Маркетинга Ощущений состоит в обращении к пяти органам чувств человека, способным доставить клиентам эстетическое удовольствие или поражать их воображение. При умелом менеджменте маркетинг ощущений способен формировать яркие сенсорные переживания, дифференцирующие компании и продукты, мотивирующие потребителей, обеспечивающие позитивный ценностный эффект. Для управления ощущениями и формирования положительного потребительского впечатления маркетологи должны уделять внимание первичным признакам, стилям и темам. Выше читателю была представлена модель

управления сенсорными стимулами, процессом приобретения ощущений и последствиями сенсорного воздействия. Один из ключевых принципов сенсорного маркетинга (принцип когнитивного единства и сенсорного разнообразия) поднимает организационную проблему комплексного подхода к воздействию с проявлением последовательности во имя единства, с одной стороны, и гибкости во имя разнообразия – с другой.

## МЕТОДИКА СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО БЕНЧМАРКИНГА

**Савин И. Ф.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: savinif@mstu.edu.ru)

**The summary.** In given clause one of models senergetics benchmarking which opens opportunities for the decision of some problems of the enterprise in view of requirements of the modern global hypercompetitive environment and specificity of economy of Russia is offered.

### **Введение**

Современные экономические отношения складываются под влиянием сложных и неоднозначных тенденций глобализации. Предприятия все больше подвергаются совокупному воздействию ранее изолированных друг от друга конкурентных факторов, что ведет к возникновению гиперконкуренции.

В таких условиях поиски действенной стратегии повышения конкурентоспособности предприятия являются чрезвычайно сложными. Обостряется необходимость в обоснованных теориях и методах, позволяющих преодолеть фатальный разрыв в конкурентоспособности между отечественными и зарубежными предприятиями в условиях роста неопределенности и неравновесности внешней среды.

Во всем мире признается, что высоким потенциалом для решения таких проблем обладает бенчмаркинг, методология изучения, анализа и адаптации успешных технологий и бизнес-практик в целях достижения высочайшей производительности. Вместе с тем усиление факторов глобализации и гиперконкуренции способствуют тому, что восприятие и анализ феноменов экономической реальности во все большей мере опираются на нелинейную парадигму, квинтэссенцией которой стала синергетика.

### **Методика синергетического бенчмаркинга**

В практике бенчмаркинга в настоящее время не существует единых стандартов, определяющих порядок проведения процедур бенчмаркинга. Большинство алгоритмов бенчмаркинга базируются на сравнительно небольшом количестве моделей процесса бенчмаркинга. Анализ моделей показывает общность и сходство в структуре и процедурах предложенных моделей, которые имеют пять общих стадий:

- планирование;
- анализ и сбор информации;
- сравнение и получение результатов;
- изменение;
- верификация и достижение совершенства.

Для обеспечения более результативного сравнения, можно применять синтетическое моделирование, которое позволяет лучше учитывать

разность в контекстах исследуемых систем и строить концептуальную модель системы, которая превосходит существующие аналоги. Сравнение с такой системой теоретически позволяет превзойти анализируемые эталоны и получать в процессе бенчмаркинга синергетические эффекты обучения. Новая методика, таким образом, включает не только аналитическую, но и промежуточную *синтетическую фазу* на основе синергетического подхода, который является особым постнеклассическим стилем мышления в поисковой деятельности человека и обладает мощным когнитивным потенциалом использования в современных условиях роста нелинейности, неравновесности и неоднозначности среды.

Таким образом, методика синергетического бенчмаркинга в отличие от предшествующих форм бенчмаркинга органично включает не только анализ, но и синтез, что позволяет получать синергетические эффекты в процессе бенчмаркинга. Построение синтетической модели в синергетическом бенчмаркинге осуществляется именно на концептуальной основе синергетики с использованием нейросетевых инструментов моделирования.

Синергетическая методология в сочетании с нейросетями представляет огромные преимущества для синтетического моделирования, так как синергетика ориентирует процесс синтеза на преодоление ограничений и получение взрывных синергетических эффектов. Нейросетевая парадигма и метод позволяют эффективно моделировать нелинейные процессы и находить закономерности в хаотичных данных, что особенно важно в условиях институциональной неопределенности, свойственной российской экономике в целом и отечественному машиностроению в частности.

В рамках методики также предлагаются три новых показателя, необходимых для расчета эффективности проекта бенчмаркинга:

$$TC_{БМ} = TC_{инф} + TC_{парт} + TC_{мор}, \text{ д.е.} \quad (1)$$

где  $TC_{БМ}$  – транзакционные издержки проекта бенчмаркинга, д.е.;

$TC_{инф}$  – транзакционные издержки поиска информации, д.е.;

$TC_{парт}$  – транзакционные издержки взаимодействия с партнерами, д.е.;

$TC_{мор}$  – транзакционные издержки моральных рисков реорганизации, д.е.

$$E_{адапт} = (X_{эталон} - X_{бенчмаркер}) \times P, \text{ д.е.} \quad (2)$$

где  $E_{адапт}$  – адаптивный эффект проекта бенчмаркинга, д.е.;

$X_{эталон}$  – эталонный показатель лидирующей фирмы, ед.;

$X_{бенчмаркер}$  – показатель у бенчмаркера до проекта бенчмаркинга, ед.;

$P$  – стоимостная оценка увеличения показателя на единицу, определяемая соответственно сфере применения и предмету) бенчмаркинга, д.е.

$$E_{син} = (X_{макс} - X_{эталон}) \times P, \text{ д.е.} \quad (3)$$

где  $E_{син}$  – синергетический эффект проекта бенчмаркинга, д.е.;

$X_{макс}$  – идеальный показатель, полученный в результате процедур синергетического бенчмаркинга, превосходящий эталон, ед.

Таблица 1 – Этапы методики синергетического бенчмаркинга

<b>Планирование</b>	
1	Первоначальное определение и анализ совершенствуемого объекта бенчмаркинга и его контекста
2	Предвидение и постановка проблемы для определения предмета, критериев поиска и целей бенчмаркинга
3	Выбор формы бенчмаркинга, планирование и организация проекта
<b>Сбор информации и анализ</b>	
4	Поиск, контакты, определение партнеров и объектов бенчмаркинга
5	Сбор, накопление и обработка релевантных данных
6	Трансформация данных в информацию и анализ
<b>Синтез идеальных эталонов</b>	
7	Синтез идеальных эталонов на основе синергетического подхода
<b>Сравнение и получение результатов</b>	
8	Сравнение с эталонами (реальными и идеальными), выявление разрывов (gap), причин превосходства и поиск решений проблем
<b>Изменение</b>	
9	Разработка проекта изменений, расчет его показателей, проверка и утверждение
10	Формирование организационно-экономического механизма осуществления проекта и его реализация
<b>Верификация и совершенствование системы бенчмаркинга</b>	
11	Верификация результатов внедрения, контроль и мониторинг
12	Рекалибровка и совершенствование системы бенчмаркинга

### Заключение

Новая модель процесса бенчмаркинга в отличии от существующих моделей, которые включают пять общих стадий (планирование; анализ и

сбор информации; сравнение и получение результатов; изменение; верификация и достижение лидерства) включает фазу синтеза на основе синергетического подхода, что теоретически позволяет в процессе бенчмаркинга превзойти эталон с помощью синергетических эффектов и преодолеть проблему отрицательных эффектов адаптивного обучения.

Новые критерии и системы финансовых и нефинансовых показателей, разработанные в последнее десятилетие, более точно и адекватно отражают состояние, потенциал и перспективы предприятий, что повышает эффективность процедур бенчмаркинга.

## АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

**Смирнова Н. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: nwss@yandex.ru)

The processes of image formation and corporate culture of the organization is directly related to the development of business.

Процессы формирования имиджа и корпоративной культуры организации напрямую связаны с развитием бизнеса. Специалисты, занятые в различных сферах деятельности, уже ответили себе на вопрос о важности формирования имиджа организации и корпоративной культуры на предприятиях для достижения больших высот в бизнесе и лояльного отношения со стороны потребителей. Исследование Гарвардской школы бизнес показало «наличие критической взаимосвязи между корпоративной культурой и внешней средой» (1). В рамках указанной сферы деятельности важно позитивное взаимодействие с различными субъектами бизнеса (партнеры, клиенты, конкуренты, сотрудники). Причем важен не только личный имидж человека, но и имидж предприятия в целом. Это один из серьезных вопросов в условиях конкуренции на рынке товаров и услуг.

Одним из конкурентных преимуществ большой компании или средней по объему фирмы является сформированная корпоративная культура. В рамках бизнес – психологии актуальным является вопрос об умении высокопрофессиональных сотрудников изучать «новые веяния», находить рациональное зерно, уметь эффективно внедрять новшества, понимать и принимать важность того, кто каждый представитель организации является имиджеформирующей составляющей своей фирмы. Особо мобилизовать и структурировать поведение и уровень общения сотрудников любой компании помогает профессионально сформулированная и внедренная в жизнь корпоративная культура. Авторы исследований (2,4,5) по организационной и корпоративной культурам выделяют следующие специфические культурные ценности организации:

- предназначение организации, и ее «лицо» (высшее качество, лидерство в своей отрасли, дух новаторства);
- старшинство и власть (полномочия, присущие должности или лицу, уважение старшинства и власти);
- значение различных руководящих должностей и функций (полномочия отдела кадров, важность постов различных вице – и заместителей генерального директора, разных отделов);
- обращение с людьми (забота о людях и их нуждах, уважение к индивидуальным правам, обучение и возможности повышения, роли повышения квалификации, справедливость при оплате, мотивация людей);
- роль женщин в управлении;



- критерии выбора на руководящие и контролирующие должности;
- организация работы и дисциплина;
- стиль руководства и управления (авторитарный, консультативный или стиль сотрудничества, использование комитетов и целевых групп);
- процессы принятия решений (кто принимает решения, с кем проводятся консультации);
- распространение и обмен информацией (сотрудники информированы хорошо или плохо);
- характер контактов (предпочтение личным или письменным контактам, возможность контактов с высшим руководством);
- характер социализации (кто общается с кем, во время и после работы, особые условия, такие как, например, отдельная столовая);
- пути решения конфликтов (желание избежать конфликта или идти на компромисс, участие высшего руководства);
- оценка эффективности работы (тайная или открытая, кем осуществляется, как используются результаты) отождествление с организацией (лояльность и целостность, дух единства, удовольствие от работы в организации).

Если задать сотрудникам вопрос об уровне корпоративной культуры, то, как правило, анализируется

- атмосфера в организации,
- система отношений с руководством,
- является ли коллектив дружным,
- штрафуют ли за опоздания,
- требуют ли придерживаться строгого стиля в одежде и норм деловой этики (2,3).

Взаимоотношения между сотрудниками является одним из важных аспектов корпоративной культуры.

В современных организациях корпоративная культура опирается на «культуру власти», «ролевою культуру», «культуру задач» и «культуру личности». Исследования многих ученых показали, что в «культуре власти» особую роль играет лидер, его личные качества и способности. В качестве источника власти заметное место принадлежит ресурсам, находящимся в распоряжении того или иного руководителя. Организации с такого рода культурой, как правило, имеют жесткую иерархическую структуру. Набор персонала и продвижение по ступеням иерархической лестницы осуществляются достаточно часто по критериям личной преданности. Достоинством данного типа культуры является быстрота реагирования организации на изменение ситуации, быстрота принятия решения и организованность исполнения. В свою очередь «ролевая культура» характеризуется строгим функциональным распределением ролей и специализацией участков. Этот тип организаций функционирует на основе системы

правил, процедур и стандартов деятельности, соблюдение которых должно гарантировать ее эффективность. Основным источником власти являются не личные качества, а положение, занимаемое в иерархической структуре. Такая организация способна успешно работать в стабильной окружающей среде. «Культура задачи» в первую очередь сориентирована, в первую очередь, на решение задач, на реализацию проектов. Эффективность деятельности организаций с такой культурой во многом определяется высоким профессионализмом сотрудников и кооперативным групповым эффектом (2,3). Большими властными полномочиями в таких организациях обладают те, кто в данный момент является экспертом в ведущей области деятельности и кто обладает максимальным количеством информации. Эта культура эффективна в тех случаях, когда ситуативные требования рынка являются определяющими в деятельности организации. «Культура личности» основывается на близости к ресурсам, профессионализме и способности договариваться. Власть и контроль носят координирующий характер.

При практическом использовании указанных видов корпоративной культуры, могут быть сочетания, например, двух или более видов. Чаще всего в понятие «корпоративизм» включают:

1. профессионализм сотрудников;
2. преданность и лояльность по отношению к фирме;
3. материальные и моральные стимулы поощрения квалифицированных специалистов;
4. дружеские взаимоотношения с коллегами;
5. возможность профессионального роста;
6. материальные льготы и вознаграждения.

Исследования показывают, что большинство опрошенных сотрудников считает, что текучесть кадров (или ее отсутствие) – практически единственный критерий верности избранной корпоративной политики. Поэтому для сотрудников предусмотрены премии, льготы. По мнению Биркенбиля М., автора книги «Молитвенник для шефа», корпоративизм обязательно должен содержать в себе некую философию фирмы. В понятие «философия фирмы» включают этические принципы, лежащие в основе мышления и деятельности руководства этой фирмы. Формирование ключевых принципов деятельности предприятия имеет своей главной целью создать в окружающей среде и в глазах сотрудников предприятия его определенный образ или имидж предприятия. Эти принципы провозглашаются в речах основателей компаний, разного рода информационных документах, включая и рекламные ролики, вывески. Эти принципы, объединенные в систему, определяются как «кредо» предприятия. Важно учитывать и тот факт, что не всегда то, что написано на бумаге, выполняется (3). Для претворения в жизнь подобных заявлений необходимо иметь в виду следующее:

1. Руководитель предприятия должен изо дня в день выполнять требования, вытекающие из философии фирмы, показывая этим личный пример;
2. Философия фирмы должна стать неотъемлемой частью стиля руководства, только тогда можно мотивировать сотрудников в русле этой философии;
3. Избранная философия должна сначала стать реальностью внутри предприятия, и только затем ее можно переносить во внешнюю среду;
4. Философия фирмы должна преподноситься потребителям под лозунгом: «Таковы принципы, по которым мы работаем. Оценивайте нас по ним!»

Предпосылкой для эффективной мотивации всего персонала является искреннее желание всего руководящего состава претворить в жизнь новую философию, то есть добиваться того, чтобы совместная работа всех служащих фирмы стала более приятной, и, в конечном счете, более выгодной в финансовом отношении благодаря соблюдению принципов новой философии (3,5).

Как показывают источники (2-6), формироваться имидж начинает сразу же, как только фирма выходит на рынок. В этом случае говорят, что имидж складывается стихийно. Чаще всего стихийный имидж имеет как положительные черты, так и отрицательные. Процесс формирования имиджа делят на несколько этапов:

- необходимо зафиксировать уже сформировавшийся имидж. Для этого используют различные методы диагностики, в том числе опрос, анкетирование, наблюдение, фокус-группы.
- выявление плюсов и минусов сложившегося имиджа. Исходя из задач, положительными чертами имиджа являются те, которые способствуют их решению, а отрицательными – те, которые мешают решать поставленные задачи.
- определение мер нейтрализации отрицательных черт и усиления воздействия положительных. На этом этапе составляется программа работы с имиджем, которая в последствии и реализуется.

Исследователи отмечают, что образ фирмы появляется в сознании потребителей под воздействием различных контактов с фирмой: как непосредственного общения с сотрудниками, так и знакомства с рекламной продукцией или посещения выставок, презентаций. Очень крупные организации стремятся добиться единообразия во внешнем виде, в поведении и стиле общения сотрудников контактной зоны. Цель, которая преследуется – максимально нивелировать индивидуальные особенности сотрудников и направить внимание потребителя на организацию, с которой он взаимодействует. Рекламные послания несут, как правило, прямое и опосредованное сообщение. Скрытая информация может транслироваться через символику изображений и цвета (3,5). Корпоративный имидж должен выполнять по крайней мере три функции:

- сообщать окружающим об организации;
- позиционировать себя на рынке;
- побуждать к действиям.

Данные функции и позволяют оценить, насколько рационально и эффективно строится имидж организации. Такая работа – достаточно кропотлива и тонка, затрагивает многие уровни, процессы и людей в организации, но в условиях конкуренции без этого не обойтись.

Многолетний опыт исследований показал, что корпоративная культура – одно из самых эффективных средств привлечения и мотивации сотрудников. Как только человек удовлетворяет потребности первого уровня (материальные), у него возникает потребность в другом: положении в коллективе, общности ценностей, нематериальной мотивации. И здесь на первый план выходит корпоративная культура.

### **Список литературы:**

1. Дафт Р. Л. Менеджмент.- СПб: Питер, 2003.-832 с.: ил.
2. Дивненко О.В. Основы бизнес-коммуникаций. М., 2002.
3. Дивненко О.В. Основы коммуникативного взаимодействия.-М., 2001.
4. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок. – М., 2001.
5. Почепцов Г.Г. Имиджелогия. – М., 2002.
6. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации – М., 2001.

## К ВОПРОСУ О «МЕДИАВИРУСАХ» И ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Смирнов А. Ж., Смирнова Н. В.** (г. Мурманск, МТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: nwss@yandex.ru)

The media are becoming increasingly important balance between freedom of speech and human security and society. Relevant issues are on the right of society and its citizens to information, as well as the social responsibility of media.

В средствах массовой информации все большее значение придают балансу между свободой слова и безопасностью человека и общества.

Актуальными являются вопросы о праве общества и его граждан на информацию, а также социальную ответственность СМИ.

Многие предприятия используют средства массовой информации для продвижения собственной торговой марки или репутации организации в целом, зачастую не учитывая информационные элементы, противоречащие друг другу, а именно:

- предоставление потребителю объективной и сбалансированной своевременной информации;
- предоставление основными игроками и лидерами на медийном рынке доступа к СМИ;
- использование разнообразных источников информации;
- подотчетность обществу;
- сохранение эмоционального и морального спокойствия общества (1).

Данные элементы обращают особое внимание на информационную безопасность как одного из ключевых факторов взаимодействия бизнеса с внешней средой. Необходимо также выделить ряд основных факторов слабкой вовлеченности медийных специалистов в сферы информационной безопасности:

- отсутствие явных представлений о национальных интересах, проявляющихся в недостатке внутренних этических принципов;
- корпоративная зависимость от работодателя;
- внутренние причины: психологическая некомпетентность, непонимание собственных психических процессов;
- физическая и правовая незащищенность и т.д.

Довольно часто, инфо-технологии используют запланированный «вирусный» характер (2,3), их отличает продуманная режиссура, рассчитанная на внешний эффект и широкий резонанс, именно то, что более всего привлекает продавцов и ретрансляторов информационной продукции об организации. Суть вирусных технологий медийных носителей состоит в том, что, провоцируются дискуссии и сомнения, создаются фобии, называя черное белым, смешивают понятия, стирая различия между «верхом и низом»... (4)

Необходимо подчеркнуть, что СМИ должны осознавать свои интегрирующие функции через призму интересов не только бизнеса, но и всего общества в целом. Информационная безопасность современных предприятий нуждается в объективном информировании в контексте общественного климата.

Эффективным механизмом информационной безопасности предприятий и организаций является законодательный контроль над информацией, передаваемой СМИ, а также развитие системы саморегулирования и самоорганизации информационного сообщества и укрепления принципов саморегулирования.

### **Список литературы:**

1. Вартанова Е.Л., Ткачева Н.В. К вопросу о концепции социальной ответственности СМИ в контексте информационной безопасности// Вестник Московского университета № 5-2008, с.7-9
2. Докинс Р. Эгоистичный ген. М.,1993
3. Рашкофф Д., Медиавирус. Как поп-культура тайно воздействует на ваше сознание. М., 2003
4. Пронин Е.И., Пронина Е.Е. Медиавирусы терроризма и ресурсы медиатерапии // Вестник Московского университета № 5-2008, с.18-21
5. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие /Институт экономики РАН. М.: Финстатинформ, 2002.

## К ВОПРОСУ О КОРПОРАТИВНОЙ РЕПУТАЦИИ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

**Смирнова Н. В.** (г. Мурманск, МТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: nwss@yandex.ru)

Some scientists consider the corporate culture as a set of the most important ideas, views, taken members of the organization, and are expressed in the claims organization values that define the orientations of their people to conduct and behavior. These value orientations are given to members of the organization through symbolic means of spiritual and physical environment organization.

Ряд ученых рассматривают корпоративную культуру как набор наиболее важных идей, взглядов, принимаемых членами организации, и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий. Эти ценностные ориентации передаются членам организации через символические средства духовного и материального окружения организации (1,3,6).

Ряд ученых рассматривают корпоративную культуру как набор наиболее важных идей, взглядов, принимаемых членами организации, и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий. Эти ценностные ориентации передаются членам организации через символические средства духовного и материального окружения организации (1,3,6).

Организационная культура формируется в процессе совместного преодоления людьми, работающими в данной организации трудностей внешней адаптации и внутренней интеграции. Под трудностями внешней адаптации понимают все, что связано с выживанием организации во внешнем окружении: поиск и определение своей рыночной ниши, установление контактов с партнерами и потребителями, выстраивание отношений с властями, характер конкурентной борьбы (1,4).

Результатом преодоления трудностей внешней адаптации становятся согласованные представления:

- о миссии, то есть об основном предназначении организации;
- о целях, отражающих миссию;
- о средствах достижения этих целей;
- о профиле для компании рынке и ее позиции на рынке;
- о принципах и способах обслуживания клиентов;
- о тактике взаимодействия с конкурентами (сотрудничество, война, игнорирование), об их и «наших» конкурентных преимуществах;
- о критериях оценки результатов работы (рыночной эффективности).

Трудности внутренней интеграции предполагают формирование единого коллектива сотрудников: распределение власти (полномочий, от-

ветственности), преодоление конфликтов между людьми и группами, «притирку» личностей, стилей работы, поведения, общения. Причем осуществление контроля и самоконтроля – основное качество сотрудника. Авторы многих научных работ определяют (2,4,6), что при преодолении этих трудностей формируются общий для всех язык общения:

- внутренняя идеология;
- способы структурирования рабочего и нерабочего времени;
- критерии определения кто «наш», а кто – «не наш»;
- поощряемые и осуждаемые поведенческие модели и «образ мышления»;
- критерии и правила распределения власти и статуса;
- критерии распределения поощрений и наказаний;
- правила «неформальных отношений» внутри организации, или так называемый внутренний устав. Особое значение, как пишут исследователи (1,3,6), имеет органическая организационная культура, которая характеризуется следующими факторами:

- работники озабочены преимущественно социальными нуждами и стремятся преимущественно к взаимодействию с другими людьми, основная потребность человека – в общественном признании;

- работники в большей степени склонны реагировать на воздействие своих товарищей, чем на инициативы начальства;

- высокий уровень сплоченности делает групповое мнение основным источником морального авторитета для членов трудового коллектива.

Предпринимательская организационная культура предполагает, что:

1. Решающий фактор успеха организации – инициатива самих работников, поэтому основной ресурс эффективности организации – ее настойчивые сотрудники с высокой деловой активностью.

2. Работники свободны в своих действиях, пока делают «правильные» вещи, т.е. обеспечивают максимальную прибыль.

3. Наиболее эффективный способ мотивации работников – это вызов, который открывает хорошую возможность для их самореализации, вызов должен соответствовать потенциалу работников и возможному вознаграждению.

4. Ответственность и риск принимаются на себя самими работниками, в организации царит дух внутренней состязательности и /или конкуренции.

Выделяется также (3,5) партисипативная организационная культура (культура «участия», команды). В нее включены:

- общность ценностных установок, приоритет общекомандных целей и взаимодополняемость членов команды;
- люди способны гибко сочетать свои цели с целями команды, если последние четко оформлены;
- основные принципы взаимодействия;



- активное участие всех членов команды в анализе проблем и перспектив, планировании совместных действий, оценке и самооценке полученных результатов и индивидуальных вкладов в общекорпоративную работу;
- горизонтальные коммуникации между членами команды, постоянное самообразование всех членов команды.

В основе корпоративной культуры (организационной культуры) лежат те идеи, взгляды, основополагающие ценности, которые разделяются членами организации (4). Они могут быть абсолютно разными, в том числе и в зависимости от того, что лежит в основе: интересы организации в целом или интересы ее отдельных членов. Из ценностей вытекают стили поведения, а так же делового общения (2).

По наблюдениям исследователей, корпоративная культура часто определяется сферой деятельности. Традиционно корпоративная культура в сфере бизнеса более определена, строга. В источниках по корпоративной культуре (1-6) отмечается, что важно соотнести не только уместность корпоративной культуры в данном виде бизнеса, но и специфические особенности сегмента рынка.

Корпоративная культура может быть как положительной, так и отрицательной (3), потому данные процессы должны быть контролируемы. Если приходится иметь дело с негативной корпоративной культурой, важно понять, от кого исходит эта отрицательная культура. Если это неформальный лидер, можно попробовать повлиять на него, заменить его другим специалистом или изменить социометрическую позицию. Если это традиции, их надо медленно, с учетом особенностей «кривой отношения к инновациям», менять, постепенно вводя новые (2,5).

Считается, что практическая ценность репутации, как составляющей корпоративной культуры, заключается в следующем:

1. Придает дополнительную психологическую ценность продуктам и услугам.
2. Помогает потребителям осуществить выбор между функционально похожими в их сознании товарами.
3. Помогает привлечь в компанию более квалифицированных сотрудников.
4. Увеличивает эффективность рекламы и продаж, способствует популярности новых товаров.
5. Открывает доступ к получению наиболее высококачественных профессиональных услуг.
6. Увеличивает отдачу от торговых операций.
7. Является гарантией эффективности, когда фирма заключает контракты с другими деловыми партнерами.

Таким образом, гармонизация корпоративной культуры – один из самых сложных моментов в системе управления компанией. Позитивная репутация, так же как и имидж в целом, является нематериальным активом, приносящим конкретную практическую выгоду предприятию в целом.

**Список литературы:**

1. Дафт Р. Л. Менеджмент.- СПб: Питер, 2003.-832 с.: ил.
2. Дивненко О.В. Основы бизнес-коммуникаций. М., 2002.
3. Дивненко О.В. Основы коммуникативного взаимодействия.-М., 2001.
4. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок. – М., 2001.
5. Почепцов Г.Г. Имиджелогия. – М., 2002.
6. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации – М., 2001.

## К ВОПРОСУ О ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Смирнов А. Ж., Смирнова Н. В. (г. Мурманск, МТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, e-mail: nwss@yandex.ru)

Throughout the history of mankind food supply remains one of the most pressing issues of national security of all nations of the world.

На протяжении всей истории человечества обеспечение продовольствием оставалось одной из наиболее актуальных проблем национальной безопасности всех государств мира.

Одна из вечных мировых проблем, которая никогда не потеряет актуальности – производство продуктов питания, необходимых для существования человечества. Производство продуктов питания – процесс непрерывный, так как человечество не может не только прекратить потреблять, но и должно увеличивать производство продуктов питания, что связано с непрерывным ростом потребностей и численности населения на планете.

На протяжении всей истории человечества обеспечение продовольствием оставалось одной из наиболее актуальных проблем национальной безопасности всех государств мира.

С созданием ООН преодолению дефицита продовольствия мировое сообщество стало уделять пристальное внимание. В 1996 г. по инициативе ООН была принята «Римская декларация о всемирной продовольственной безопасности», которая была одобрена на Всемирной встрече в конце 1996 г. На ней была поставлена задача – к 2015 г. снизить в мире в 2 раза численность недоедающих людей и обеспечить население планеты продовольствием (1,4,5).

Продовольственные проблемы в России (2) связаны с тем, что дефицита продуктов питания нет, зато уровень потребления вследствие падения покупательной способности населения, низкой заработной платы и высоких цен снижается.

Продовольственная безопасность является важнейшей частью национальной безопасности, так как обеспечивает устойчивое производство основных продуктов питания и их доступность населению.

Обеспечение продовольственной безопасности способствует устойчивому социальному климату в обществе. При отсутствии необходимых запасов и резервов в регионах может возникнуть недовольство населения, что позволяет считать продовольственную проблему важнейшим структурным элементом, обеспечивающим национальную безопасность страны (2,3).

Продовольственная безопасность как важнейший элемент национальной безопасности предполагает обеспечение нормального функционирования такой сложной биологической системы, как человек, за счет преимущественно внутреннего производства продуктов питания с учетом норм, рекомендованных Институтом питания АМН, защиту населения от недоброкачественной продукции, а внутреннего рынка – от избыточных,

демпинговых импортных поставок сельскохозяйственной продукции, создание резервов, страховых запасов и условий для выхода на внешний рынок сельхозпроизводителей (3).

Федеральный закон «О продовольственной безопасности Российской Федерации», принятый Госдумой РФ 10 декабря 1997 г., под продовольственной безопасностью понимает такое состояние экономики России, в том числе ее АПК, при котором население обеспечено соответствующими ресурсами, потенциалом и гарантиями и без уменьшения государственного продовольственного резерва независимо от внешних и внутренних условий удовлетворяются его потребности в продуктах питания в соответствии с физиологическими нормами.

В ранее цитируемом Законе вводится понятие «продовольственная независимость», означающее обеспечение продовольственной безопасности, при которой в случае прекращения поставок продуктов питания из-за рубежа не возникает чрезвычайная продовольственная ситуация. При этом отмечается, что продовольственная независимость России считается необеспеченной, если годовое производство жизненно важных продуктов питания составляет менее 80% годовой потребности населения в этих продуктах в соответствии с физиологическими нормами питания (2,3).

По определению ФАО продовольственная безопасность – четко функционирующая система, обеспечивающая все слои населения продуктами питания по принятым физиологическим нормам. Речь идет об обеспечении потребности населения за счет собственного производства и рационализации необходимого импорта по тем продуктам, для производства которых нет внутренних условий. При этом продовольственная безопасность предполагает доступность продуктов питания за счет как заработной платы и пенсии, так и продовольственной помощи (4).

В целом же в основе продовольственной безопасности России, учитывая ее обеспеченность природными ресурсами, лежит максимальное самообеспечение основными продуктами питания как стержневой элемент поддержания национального суверенитета (1). Механизм обеспечения продовольственной безопасности включает систему социально-экономических и институционально-правовых норм по предотвращению угроз, ведущих к потере обеспеченности населения основными продуктами питания. Система предусматривает постоянный мониторинг производства и импорта продуктов питания, а также потребления на душу населения с учетом их доступности. Одновременно вырабатываются предельно допустимые значения потребления продуктов питания на душу населения, снижение которых может привести к дестабилизации общества. Всесторонний мониторинг позволяет выявить внешние и внутренние угрозы продовольственной безопасности и продовольственной независимости и наметить основные пути по их предотвращению.

**Список литературы:**

1. Безопасность России XXI века / Пер. с англ. М.: Права человека, 2000. Ч. II. Экономические аспекты безопасности.
2. Богданов И.Я. Экономическая безопасность России. Теория и практика. М-ИСПИ РАН, 2001.
3. Параховский А.А, Вектор экономического развития. М.: ТЕИС, 2002.
4. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие /Институт экономики РАН. М.: Финстатинформ, 2002.
5. 5. Экономическая безопасность: производство – финансы – банки / Под Ред В.К. Сенчагова. М.: Финстатинформ, 1998.

## ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА К УПРАВЛЕНИЮ ЖКХ НА ОСНОВЕ СОВОКУПНОСТИ КРИТЕРИЕВ

**Татарникова И. В.** (г. Мурманск, МГТУ, кафедра «Менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы»)

**Аннотация:** In the article one of possible approaches to reforming of housing-and-municipal sphere in the conditions of development is presented market economy.

Формирующаяся и развивающаяся в настоящее время в России рыночная среда требует переосмысления происходящих в обществе процессов, что обуславливает творческое развитие экономической науки и осуществления стратегических разработок для реальной хозяйственной практики. В частности, отсутствие системной теоретической концепции эффективного управления ЖКХ, как в начале проведения реформ, так и на современном этапе, не позволяет государству обеспечить эффективное использование имеющегося экономического потенциала исследуемого сегмента национальной экономики. Следует подчеркнуть, что реализация потенциала исследуемого сегмента национальной экономики может стать катализатором развития всей системы региональной экономики, поскольку ЖКХ, как локальная рыночная система, является составной частью общей системы национальной экономики России.

В таблице 1 представлен анализ подходов к управлению ЖКХ на основе совокупности критериев (таких, как регуляторы ЖКХ, роль и место государства, наличие и возможность развития конкурентных отношений и т. п.) в рамках командно-административной экономики России и в условиях перехода к рыночным отношениям.

В ходе проведенного анализа получен вывод о невозможности эффективного функционирования ЖКХ в рассматриваемые периоды (1).

Таблица 1

### Сравнительная характеристика подходов к управлению ЖКХ

Критерий	ЖКХ в период до перехода на рыночные отношения	ЖКХ в условиях перехода к рыночным отношениям
Регуляторы ЖКК	Государство в лице ведомств и отраслевых комитетов	Государство в лице Государственного комитета РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу
Роль государства	Централизованное планирование и управление	Координирующая, регулятивная, планирующая функции
Конкуренция	Отсутствовала	В форме конкурсов на проведение подрядных работ
Ценообразование	Реальный механизм ценообразования отсутствовал (цены назна-	Регулируемые тарифы при одновременном затратном подходе к

	чались государством)	определению цены
Метод управления	Плановый (на основе системы показателей) метод, хозяйственный расчет, принцип двойного подчинения (территориальное и отраслевое), бюджетное финансирование	Бюджетное финансирование

Особое внимание в процессе реформирования ЖКХ предлагается уделить долгосрочному стратегическому планированию, основанному на реальных расчетных показателях, являющихся ориентирами потенциального рентабельного функционирования отрасли.

Следует признать, что используемые и в условиях перехода к рыночным отношениям методы управления ЖКХ, также не дали существенных результатов. Более того, отрасль оказалась в глубочайшем кризисе. Поэтому в настоящее время необходимо найти такую модель управления, которая позволила бы не только вывести ЖКХ из кризиса, но и обеспечила интенсивный тип роста.

Отметим, что у населения всех субъектов Российской Федерации существует потребность в качественных ЖКУ: она различается лишь своей остротой, платежеспособным спросом на ЖКУ и другими показателями. При этом следует подчеркнуть, что в каждом регионе имеются свои особенности, возможности и научные разработки по развитию региональных ЖКХ. Но, к сожалению, как в органах государственной власти и местного самоуправления, так и в реальном секторе региональных экономик в настоящее время явно недостаточно профессионалов, способных имеющиеся в субъектах Федерации наработки реализовать в практическую плоскость.

Непривлекательность ЖКХ для частных инвестиций обусловлена невыполнением бюджетных обязательств и отсутствием эффективных и прозрачных процедур формирования и изменения тарифов, экономическая незаинтересованность частного партнера, потерей инвестиционного капитала, неэффективным использованием трудовых ресурсов. Между тем, большинство проектов модернизации жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры потенциально являются коммерчески выгодными. Создание условий для притока частных инвестиций, могло бы кардинально изменить финансовое положение отрасли. В этой связи видится эффективным использование модели инновационного развития регионального ЖКХ с одновременным созданием в субъектах РФ специализированных структур – государственно-частных партнерств ЖКХ (ГЧП ЖКХ).

Государственно-частные партнерства – весьма перспективные формы решения жилищно-коммунальной проблемы и могут быть адаптированы к современным российским условиям. Необходимость создания ГЧП ЖКХ обусловлена трансформацией отечественного ЖКХ как социально-экономической системы: появились новые субъекты, изменились экономические взаимоотношения между ними. В этой связи, требуется создание

новых условий, формирование новой, инновационной среды, позволяющей перераспределить и упорядочить взаимные экономико-правовые полномочия в целях повышения эффективности функционирования регионального ЖКХ.

Организационно-правовой формой ГЧП ЖКХ может быть Акционерное общество. Его учредителями должны выступить администрация субъекта Федерации и инвесторы, специализирующиеся или занимающиеся жилищным строительством, а также реконструкцией и модернизацией инженерно-коммунальной инфраструктуры. Кроме того, ГЧП ЖКХ должно взаимодействовать и с другими субъектами регионального ЖКХ. При этом за каждым из участников регионального ЖКХ должны быть закреплены определенные, согласованные в индивидуальном порядке с каждым из них, функции.

### **Список литературы:**

1. Жихарев, И.Н. От службы заказчика – к управляющей компании [Текст] / И.Н. Жихарев // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. – 2002. – № 1. – Ч. I. – С. 4-8.
2. ЖКХ выздоравливает медленно: анализ хода реформы коммунальной отрасли [Текст] // Строительство и городское хозяйство в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. – 2007. – Выпуск № 91. – С. 164-165.
3. Иванова, Ю.В. Потребительские расходы населения и услуги ЖКХ: их взаимообусловленность [Текст] / Ю.В. Иванова // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 3/4 (19/20). – С. 344-348. – Библиогр. : с. 348.



## ПРОБЛЕМЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ

**Фрейдинова Т. Ш.** (*г. Мурманск, МГТУ, кафедра менеджмента, коммерции, маркетинга и рекламы, bakrdim@mail.ru*)

**Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы человеческого капитала в экономической теории.

Актуальность проблемы человеческого капитала в экономической теории обусловлена ее недостаточной разработанностью: экономическая наука не включает в себя стройной, логичной, научно обоснованной теории человеческого капитала как одного из факторов производства.

Вместе с тем актуальность указанной проблемы обусловлена и конкретными вопросами практической деятельности менеджмента, как на уровне государства, так и местных органов власти и не в последнюю очередь, – на уровне хозяйствующих объектов.

В числе важных для современного состояния РФ социальных и экономических проблем связанных, с человеческим капиталом и требующих своего разрешения можно назвать следующее: демографические; повышение жизненного уровня и качества жизни большей части населения страны; эффективное использование наличных трудовых ресурсов; повышение общественной производительности труда; модернизации экономической системы.

Для разработки цельной теории человеческого капитала в экономической теории необходимо четко уяснить ряд общих методологических вопросов, касающихся проблем человека, которые исследуются многими науками в соответствии с их предметом. Вместе с тем в обосновании такого методологического подхода нельзя не помнить, что экономическое содержание человеческого капитала является неотъемлемой сущностью человека.

Указанное выше относится к целому ряду общих концептуальных вопросов, от которых зависит исходная методологическая позиция в исследовании человеческого капитала к вопросам: а) о роли и месте человека во взаимодействии факторов производства и создания общественного богатства (конечного общественного продукта); б) о предмете экономической теории как науке; в) о человеческом факторе производства как объекте экономического анализа; г) о роли организационно-экономических отношений управления человеческого капитала в общественной системе; д) о соотношении чисто экономического и социального содержания во всех аспектах человека и человеческого капитала.

В исследовании проблем человеческого капитала мы исходим из утвердившегося в экономической науке подхода: рабочая модель человека является системообразующим компонентом любой исследовательской

программы в рамках экономической теории, а также и в других общественных и научных дисциплинах, в том числе и применительно к экономической политике и практике.

Указанные выше положения вытекают из постулата аксиоматического характера – любой объект исследования в экономической науке и экономической практике содержат в себе определенную нормативную составляющую или иначе – определенное сущностное содержание. В указанном смысле рабочая модель человека является инструментом научного анализа проблем человеческого капитала. При этом, однако, следует учитывать, что любая экономическая рабочая модель человека в явной или неявной форме содержит допущения, относительно идеальной адекватности исследуемому объекту.

При разработке проблем человеческого капитала в современных условиях важно использовать накопленное теоретическое богатство в этой области: теории А. Смита, Д. Риккардо, Дж. Милля, К. Маркса, А. Маршала и ряда других исследователей. Ряд важных вопросов экономической теории, касается исследуемой нами проблемы, были подняты и обсуждены в научных дискуссиях 60-х – 70-х гг. прошлого века. Материалы этих дискуссий, опубликованные в научных журналах, также, представляют большой интерес в исследовании нашей проблемы.

Анализ теоретических проблем человеческого капитала позволяет выйти на поиск рациональных путей решения ряда острых проблем экономического и социального развития страны. К числу этих проблем относятся:

- управление процессом формирования, развития и использования трудовых ресурсов. При этом важно подчеркнуть, что такое управление должно быть выстроено, на всех уровнях экономической жизни общества, – государственном в целом, региональном, хозяйствующих субъектов;
- управление процессом повышения качества жизни основной массы населения, искоренения бедности;
- реформирования системы распределительных отношений и существенное повышение оплаты труда работников массовых профессий;
- требуется, также принципиально новый подход к установлению таких важных экономических и социальных показателей как прожиточный минимум, минимальный уровень оплаты труда, социальные гарантии.

Отмеченные направления совершенствования менеджмента, касающегося человеческого капитала особенно актуальны для Мурманского региона, что связано с его конкретной спецификой: природно-климатической, географической, исторической.

Проведенные исследования проблем человеческого капитала на материалах Мурманской области в целом и, в том числе г. Мурманске, – в отдельности позволили автору сформировать ряд рекомендаций, направленных на совершенствование процессом управления самым ценным капиталом, которым располагает страна, – человеческим капиталом.

## **СИСТЕМА КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА В ОБЩЕСТВЕННОМ ПИТАНИИ – КАК ЗАЛОГ ПЕРЕХОДА ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ**

**Черноморец А. Б.** (*г.С.-Петербург, СПбГУСЭ, кафедра технология продукции предприятий питания, e-mail: anna.chernomorets@gmail.com*)

**Аннотация:** Public catering production is a potential source of danger, the quality effective control on public catering establishments is necessary, especially, at transition of branch to an innovative way of development. Described licensing, certification, state standards and is standard – engineering specifications in public catering.

В современном обществе услуги общественного питания пользуются неизменным потребительским спросом и широкой популярностью. При этом, в силу ряда объективных причин, продукция общественного питания является потенциальным источником опасности, и, при нарушении технологических режимов производства, условий хранения и реализации может нанести вред здоровью потребителя, а иногда привести и к трагическим последствиям. Именно поэтому актуальным является вопрос об эффективном контроле качества на предприятиях общественного питания, тем более, при переходе отрасли на инновационный путь развития

До настоящего времени государство играет существенную роль в обеспечении контроля и управлении качеством продукции и услуг общественного питания. Предъявляемые им требования заключены и в федеральных законах и в специальных государственных стандартах и могут быть разделены на следующие группы:

1. Наличие необходимых лицензий, установленных законом;
2. Сертификация продукции общественного питания;
3. Санитарно-гигиенические правила;
4. Правила оказания услуг общественного питания.

Рассмотрим эти требования более подробно.

В соответствии с российским законодательством под лицензированием понимается получение юридическим или физическим лицом (зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя) специального разрешения (лицензии) на ведение определенного вида деятельности.

В соответствии с Федеральным законом от 8 августа 2001 года №128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (статья 17), а также последующими дополнениями и поправками к данному закону, на ведение предпринимательской деятельности по оказанию услуг общественного питания лицензия не нужна. Однако, для осуществления деятельности в области оборота алкогольной и спиртосодержащей продукции требуется лицензия. Такое требование установлено Федеральным законом от 22 ноября 1995 года №171-ФЗ «О государственном регулировании произ-

водства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» в последней редакции от 27.12.2009. Так как оборот алкогольной продукции в сфере общественного питания может производиться только в случае ее розничной продажи населению через предприятия общепита, то, следовательно, такие предприятия общественного питания должны иметь лицензию на осуществление деятельности в области оборота алкогольной и спиртосодержащей продукции.

Сертификация услуг общественного питания основывается на том, что в своей деятельности предприятия общественного питания вправе оказывать не только услуги общественного питания, но и иные сопутствующие основной деятельности хозяйственные операции (в частности, оптовая и розничная торговля товарами), а также осуществлять иные виды деятельности с учетом получения при необходимости лицензий и иных установленных документов, а также прохождения, если этого требует законодательство, сертификации продукции (работ, услуг).

Сертификации подлежат, в частности, оказываемые предприятиями услуги общественного питания, что предусмотрено постановлением Правительства РФ от 13 августа 1997 года № 1013 "Об утверждении перечня товаров, подлежащих обязательной сертификации, и перечня работ и услуг, подлежащих обязательной сертификации".

В настоящее время сертификация осуществляется в порядке, установленном Федеральным законом от 27 декабря 2002 года № 184-ФЗ "О техническом регулировании", постановлением Госстандарта России от 5 августа 1997 года № 17 "О принятии и введении в действие Правил сертификации" и "Временным порядком сертификации услуг общественного питания. Рекомендации", утвержденным постановлением Госстандарта РФ, Роскомторга, Госсанэпиднадзора РФ от 18 января 1995 года № 4/3/3.

Одним из нормативных актов, которые должны соблюдаться, являются также Правила оказания услуг общественного питания, утвержденные постановлением Правительства РФ от 15 августа 1997 года № 1036 (в редакции изменений от 21 мая 2001 года).

Под сертификацией услуг общественного питания следует понимать процедуру подтверждения соответствия оказываемых предприятием услуг определенным стандартам. Данное соответствие подтверждается путем выдачи документа в письменной форме – сертификата соответствия, свидетельствующего о том, что предоставляемые предприятием общественно-го питания услуги, соответствуют установленным требованиям.

Сертификация продукции общественного питания осуществляется в целях:

- создания необходимых условий для деятельности хозяйствующих субъектов в Российской Федерации, а так же для их участия в международном экономическом сотрудничестве;
- содействия потребителям в компетентном выборе продукции;
- защиты потребителей от некачественной продукции;

- контроля безопасности продукции для окружающей среды, жизни и здоровья людей.

Для обеспечения проведения работ по обязательной сертификации указанных услуг и продукции разработаны и введены в действие основополагающие стандарты:

ГОСТ Р 50762-2007 Услуги общественного питания. Классификация предприятий общественного питания. Дата введения 01.01.2009

ГОСТ Р 50763-2007 Услуги общественного питания. Продукция общественного питания, реализуемая населению. Общие технические условия. Дата введения 01.01.2009.

ГОСТ Р 50764-95 «Услуги общественного питания. Общие требования», утвержденный Постановлением Госстандарта России от 5 апреля 1995 года №200. (уже подготовлен обновленный ГОСТ Р 50764-2009 Услуги общественного питания. Общие требования, вступающий в силу 01.01.2011)

ГОСТ Р 50935-2007 Услуги общественного питания. Требования к персоналу. Дата введения 01.01.2009

ГОСТ Р 53105-2008 Услуги общественного питания. Технологические документы на продукцию общественного питания. Общие требования к оформлению, построению и содержанию. Дата введения 01.01.2010

ГОСТ Р 53106-2008 Услуги общественного питания. Метод расчета отходов и потерь сырья и пищевых продуктов при производстве продукции общественного питания. Дата введения 01.01.2010

ГОСТ Р 53104-2008 Услуги общественного питания. Метод органолептической оценки качества продукции общественного питания. Дата введения 01.01.2010

В разъяснениях Департамента общественного питания Министерства торговли указывается на необходимость применения вышеназванных основополагающих государственных стандартов.

Все вышеприведенные государственные стандарты направлены на обеспечение безопасности жизни и здоровья населения, окружающей среды, на защиту интересов потребителей.

Требования, заложенные в государственных стандартах, являются обязательными для организаций общественного питания различных организационно – правовых форм собственности и ведомственной принадлежности.

К нормативной документации, регулирующей работу предприятий общественного питания, отнесены государственные, отраслевые стандарты и стандарты предприятий, технико-технологические карты, а также Сборники рецептур блюд и кулинарных изделий для предприятий общественного питания, которые являются технологическими нормативами.

В настоящее время для выработки кулинарной продукции можно руководствоваться Сборниками технологических нормативов (издания 1994 - 1997 года), рецептур блюд диетического питания и рецептур блюд и кулинарных изделий национальных кухонь народов России и стандартами предприятий. Однако, большинство предприятий предпочитают разрабатывать собственные оригинальные и фирменные блюда, на которые, согласно государственным стандартам, разрабатываются технико-технологические карты, в которые помимо описания технологического процесса, должны быть включены требования к качеству изготавливаемых кулинарных изделий.

Вместе с тем, что основную роль в осуществлении контроля за качеством продукции и услуг общественного питания играют государственные органы, без активного включения самих предприятий в этот масштабный процесс перехода на новый уровень мышления, никакое инновационное развитие отрасли невозможно. Очевидно, что каждое предприятие должно, руководствуясь основополагающими государственными стандартами и требованиями, инвестировать в разработку и внедрение своей системы управления качеством, учитывающей специфику предприятия, и способствующей прогрессивному развитию данного предприятия, что является составляющей частью перехода на инновационный путь развития.

**СЕКЦИИ, ПРОВЕДЁННЫЕ НА БАЗЕ ИНСТИ-  
ТУТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ  
ИМ. Г. П. ЛУЗИНА КНЦ РАН**

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ



## РЕНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЕ НА РОССИЙСКОМ СЕВЕРЕ

Селин В. С. (г. Апатиты, институт экономических проблем КНЦ РАН)

Основные минерально-сырьевые ресурсы Российской Федерации сосредоточены именно на Крайнем Севере и в Арктике. Принципиальной особенностью хозяйствования в особых природно-климатических условиях является действие удорожающих факторов, обуславливающих рост издержек на производство товаров и услуг, в том числе за счет более дорогой стоимости рабочей силы. Возможность их компенсации предоставляют, как правило, преимущества рентного характера, связанные с наличием природных ресурсов, географическим положением, а также определенными неэкономическими условиями. Природа ренты обусловлена ограниченностью ресурсов и отношениями собственности. Монополия собственности на сырьевые ресурсы представляет собой исключительно право владеть, пользоваться и распоряжаться ими и, следовательно, получать дополнительный доход.

В Российской Федерации собственником ресурсов выступает государство, то есть, по существу, ему принадлежит исключительное право присваивать ренту. Однако тогда у хозяйствующих субъектов исчезает источник покрытия дополнительных затрат, связанных с особыми условиями хозяйствования. Значит, собственник ресурсов в той или иной форме вынужден передавать часть ренты для компенсации неблагоприятных факторов.

Аналогичная ситуация складывается на уровне субъектов РФ и муниципальных образований. И хотя согласно Конституции страны природные ресурсы находятся в совместной собственности, порядок их эксплуатации и распределения доходов полностью определяется федеральным центром и, к сожалению, абсолютно без учета интересов территориальных систем. Особенно негативно такое положение отражается на сырьевых регионах, функционирующих в экстремальных природно-климатических условиях.

Налоговая система закрепляет практически все рентные платежи за федеральным уровнем, к которому относятся:

- акцизы на отдельные виды минерального сырья;
- налог на пользование недрами;
- налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы;
- налог на дополнительный доход от добычи углеводородов;
- сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами;
- лесной налог;
- водный налог.

Единственным рентным платежом, который относится к местному уровню управления, является земельный налог. Однако величина его столь незначительна, что не служит им стимулом для улучшения землепользования, ни важным элементом фискальной системы.

Таким образом, федеральный бюджет аккумулирует не только абсолютную ренту, хотя и она должна частично поступать в региональную казну, поскольку, согласно Конституции, природные ресурсы находятся в совместном ведении Федерации и субъектов РФ. Изымает основная часть дифференциальные ренты, которая должна компенсировать дополнительные издержки коммерческим предприятиям и регионам, обусловленные экстремальными условиями хозяйствования и соответствующими дополнительными издержками.

С целью использования принципов и механизма рентных платежей для повышения устойчивости ресурсных отраслей национальной экономики необходимо:

- выделить факторы, вызывающие удорожание продукции в особых условиях хозяйствования и возможные источники их компенсации, в том числе на переходный период, когда рыночные регуляторы еще не могут применяться в полной мере;
- сформировать концепцию системы, в которой рентные составляющие цены в первую очередь компенсировали бы повышенные издержки хозяйствующим субъектам, затем муниципальным образованиям и северным регионам и уже потом направлялись в федеральный бюджет;
- нормативно определить порядок отношений собственности и структуру налоговых платежей, обеспечивающих дееспособность приведенной в предыдущем пункте схемы и повышающих устойчивость хозяйствования;
- предусмотреть, что по мере объективного ухудшения сырьевой базы длительно эксплуатируемых месторождений в качестве местных источников должна выступать возрастающая часть как дифференциальной, так и абсолютной ренты;
- ограничить переток финансовых средств из районов Крайнего Севера в вертикально-интегрированных структурах с использованием трансфертных цен и других инструментов;
- определить при освоении новых месторождений трансформацию рентных платежей в механизме перевода невозобновляемых сырьевых ресурсов в финансовые для формирования фондов наследия.

## **РЕФОРМА ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ЗАГРЯЗНЕНИЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В ПЕРИОД ВЫХОДА ЭКОНОМИКИ ИЗ КРИЗИСА**

**Харитонов Г. Н.** (*Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина КНЦ РАН*)

Действующая в России система платежей за загрязнение окружающей среды и за другие виды негативного воздействия на различных реципиентов формируется в течение всего периода реформирования экономики на рыночную модель хозяйствования. Исходный теоретический принцип, на основе которого она создавалась, остался неизменным: «загрязнитель платит», т.е. виновники причинения ущерба окружающей среде должны осуществлять платежи, соответствующие ему.

Реализация на практике этого основополагающего принципа взимания платежей оказалась методически и организационно сложной управленческой задачей. Например, до недавнего времени обсуждалась идея придать платежам за негативное воздействие на окружающую среду форму экологических налогов по аналогии с законодательством некоторых зарубежных стран (Германия и др.). В настоящее время преобладает мнение, закрепленное в федеральном законе об охране окружающей среды<sup>1</sup>, что платежи носят индивидуально-возмездный, компенсационный характер и являются по своей природе не налогом, а фискальным сбором. Внесение платежей за загрязнение среды не означает освобождение виновника загрязнения от природоохранительной деятельности и ресурсосбережения. Государство, в свою очередь, принимает на себя обязательства по осуществлению мероприятий по охране окружающей среды, которые должны быть экономически эффективными. Величина платежей должна компенсировать затраты государства на эти цели, но не сказываться отрицательно на экономическом и финансовом положении плательщиков. Поэтому задачей государственного управления является постоянное регулирование уровня взимаемых платежей с учетом изменения состояния окружающей среды и финансово-экономического положения хозяйствующих субъектов.

Накануне кризиса правительством страны было принято решение о начале кардинального изменения системы платежей: резком повышении ставок на основе реформирования стандартов загрязнения и отмены лимитов загрязнения среды, обусловленных применяемыми технологиями. Необходимость повышения величины платежей стала очевидна вследствие недостаточной активности природоохранительной деятельности во всех сферах экономики, отражением которой является повсеместное сохранение устаревших экологически грязных и ресурсоемких технологий. Институт «временно согласованных эмиссий (лимитов)» по низким ставкам платежей из прибыли предприятия, т.е. до окончания технической и технологической модернизации основного производства, для большинства предприятий фактически стал постоянным. Анализ показывает, что сокращение

эмиссий вредных веществ, которое фиксирует статистика и экологические отчеты предприятий, получено за счет разных причин, кроме основной – экологической модернизации производства.

В период выхода из экономического кризиса, сценарий, сроки и темпы которого пока не поддаются прогнозированию, реализация намеченного правительством плана действий по реформированию системы платежей откладывается, т.к. его последствием было бы значительное уменьшение прибыли хозяйствующих субъектов, и, следовательно, дальнейшее снижение дохода от этого налога для бюджетов. В послекризисный период достаточными мерами государственного регулирования будут являться ежегодное повышение коэффициента отчисления платежей в соответствии с темпами роста затрат на природоохранное строительство и оборудование, и норма закона, согласно которой отсутствие прибыли или убыточность деятельности природопользователя не являются основанием для освобождения от уплаты экологических платежей.

Процесс реформирования системы экологических платежей будет продолжаться по направлениям, по которым до сих пор нет методической ясности. К ним сегодня относятся: – определение полного круга плательщиков; пополнение нормативной базы для взимания платежей; – совершенствование методов определения объемов фактического и фонового загрязнения среды и др. Не исключено введение повышенных платежей для отдельных природопользователей, как это было сделано уже во время нынешнего кризиса в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, образующихся при сжигании попутного нефтяного газа на факельных установках.<sup>2</sup>

С другой стороны, даже в период стабилизации экономики, доходы от взимания платежей, направляемые на цели охраны природы, росли темпами более медленными, чем рост объемов платежей, поступающих в бюджеты. С 2005 г. государство даже отказалось от составления и реализации федеральных экологических программ. После отмены экологических фондов, в которых аккумулировалась большая часть платежей для их расходования на экологические цели, государственная экологическая политика все меньше соответствует провозглашенному критерию экологичности платежей за загрязнение, т.е. направлению доходов на предупреждение и ликвидацию негативных последствий от загрязнения. В период выхода из кризиса и обострения проблем бедности и необходимости поддержки безработных, рост расходов государства на экологические цели за счет экологических платежей маловероятен.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ ГОРОДСКОГО ТИПА

Дидык В. В. (г. Апатиты. Институт экономических проблем им.  
Г. П. Лузина КНЦ РАН)

Одна из особенностей российского Севера – высокая степень его урбанизации. Это обуславливает высокую актуальность научно обоснованного управления социально-экономическим развитием городов, с использованием достижений теории управления, мирового и лучшего отечественного опыта практически управления.

Особенность муниципального образования городского типа как объекта управления определяется тем, что его проблемы находятся «на стыке» таких научных дисциплин как региональная экономика, экономическая география, менеджмент, маркетинг, макро- и микроэкономика, социология. Это определяет необходимость использования в управлении междисциплинарного системного подхода. Данный подход предполагает рассмотрение города как сложной социально-экономической системы характеризующейся высокой плотностью взаимосвязей, большим количеством составных элементов, оказывающих друг на друга взаимное влияние.

Наряду с системным подходом, в качестве теоретических оснований исследования города и управления им следует также использовать такие концепции как:

- исторический цивилизационный подход, предполагающий рассмотрение города как продукт цивилизации, а выполняемые им функции как результат эволюции социума и развития экономической деятельности, обусловившими формирование города как самоуправляемого муниципального объекта, действующего в системе публичной власти государства;
- программно-целевой подход как один из основных методологических подходов в современной теории управления, ставшим теоретической основой стратегического управления, получающего все большее распространение;
- сочетание корпоративного и пространственного подхода, учитывающего наличие у города черт экономического субъекта, что делает его сходным с предприятием (фирмой, корпорацией<sup>36</sup>), и территориального образования, имеющего определенные пространственные измерения, что делает возможным применение методов региональной (пространственной) экономики и менеджмента для его изучения и управления;
- межсекторный подход, предусматривающий взаимодействие материальных и нематериальных ресурсов всех секторов социально-экономической системы города на долговременной и взаимовыгодной основе для создания социально-экономических благ или оказания услуг в целях достижения устойчивого развития города.

<sup>36</sup> Кириллов Ю.В. Городская корпорация развития // Городское управление, 1997. -№1- С. 56-59.

В последние десятилетия (начиная с 1980-х годов) в мировой теории и практике управления развитием городов все большее распространение получают методы стратегического планирования и управления как средства объединения усилий частного и общественного секторов в достижении определенных целей развития города.

Многие города стали разрабатывать стратегии развития, отражающие видение перспективы развития города и направления работы местных властей по оказанию содействия этому развитию. Главными причинами этого стали: обострение международной конкуренции, усложнение механизмов управления, стремление продвинуться в решении классических городских социальных проблем.

Ситуация в городах находится сегодня под влиянием ряда общемировых тенденций. Глобализация экономики, повышение мобильности отраслей и усиление международной конкуренции негативно влияют на уровень занятости, оплаты труда и обострение других проблем во многих городах, в особенности на Севере. Это усиливает необходимость проведения городами политики инноваций и повышения конкурентоспособности.

Реагируя на современные вызовы глобализации, города вынуждены проводить все более сложную социально-экономическую политику, искать оригинальные комбинации различных ее методов и механизмов, осваивать технологии стратегического управления.

Современная социально-экономическая ситуация и наблюдаемые многие негативные тенденции в развитии городов российского Севера также объективно определяют необходимость применения технологии стратегического управления. Практика свидетельствует: где используются современные управленческие технологии, там имеют место и более высокие темпы городского социально-экономического развития, появляются признаки устойчивого развития. Примерно треть российских городов, имеют в настоящее время свою социально-экономическую стратегию и применяют элементы стратегического управления. Стратегическое управление направлено на создание условий устойчивого развития города при адаптации к требованиям открытого международного конкурентного рынка. Оно способствует формированию в городах активных местных сообществ, которые в современных условиях призваны определять цели и приоритетные направления развития.

## ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО, КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

**Башмакова Е. П.** (г. Апатиты. Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина КНЦ РАН)

Конкурентный и быстроменяющийся мир XXI века ставит Россию перед беспрецедентным по сложности вызовом.

Нашей стране предстоит либо стать органической частью сообщества передовых стран, эффективно вписаться в мировое хозяйство и тем самым обеспечить себе возможность адаптации к глубоким сдвигам текущего столетия, либо оказаться в числе отстающих стран.

Позитивный ответ на этот вызов возможен на путях ускоренной «постиндустриальной модернизации», способной обеспечить преобразование российской экономики в соответствии с требованиями XXI века.

Содержанием постиндустриальной модернизации является построение экономики знаний – экономики, использующей высокопроизводительные, ресурсосберегающие и экологически чистые технологии и настроенной на постоянное генерирование инноваций и интенсивное самообновление. Принципиальным аспектом такой модернизации является развитие человеческого потенциала как совокупности возможностей реализации человека на фоне растущего материального благополучия и продолжительности жизни.

Общественным институтом, наилучшим образом приспособленным для практической реализации такого прорыва, является частное предпринимательство. Частный сектор может и должен стать основной движущей силой российской модернизации.

Но с учетом масштабности проблем прорыв в России в сфере модернизации не может быть обеспечен силами исключительно частного сектора. Ключ к успеху – в продуктивном сотрудничестве и взаимодействии частного сектора и государства.

По мнению представителей российских деловых кругов, государства и экспертного сообщества, в процессе общественного развития *бизнес и государство призваны играть взаимодополняющие роли.*

При этом *бизнесу отводится роль творческого начала* («инновационная», «модернизирующая» и «развивающая» функции), а также функция поддержки других источников творчества и инициативы.

*Государственно-политической системе отводится роль генератора «национальной идеи» и «национального проекта», гаранта общественной стабильности, безопасности людей и прав собственности, а также инструмента мобилизации ресурсов в общенациональном масштабе.*

Возрастание роли бизнеса в общественном развитии России в ближайшей перспективе неизбежно. Это означает, что бизнес как обществен-

ный институт должен приобрести столь необходимую ему легитимность в глазах российского общества.

Наличие у бизнеса особых, присущих только ему ролей в общественном развитии обусловлено тем, что в самой природе бизнеса заложен предпринимательский дух. Бизнес – не просто процесс извлечения прибыли; это процесс извлечения прибыли путем предпринимательства. Но предпринимательство предполагает инициативу, которая невозможна без высвобождения личной и социальной энергии человека.

Как отмечается в докладе ПРООН – «Россия в 2015 году: цели и приоритеты развития», комплексный характер задач, стоящий перед Россией, требует участия самых широких слоев населения, смены модели мышления и социальных стереотипов и использование опыта частного сектора в работе государства. Поэтому основной движущей силой качественной модернизации страны призван стать российский бизнес. Эта задача не снимается и в период мирового экономического кризиса

Партнерство государства и бизнеса особенно актуально для регионов Севера и Арктики, так как именно на этих территориях особенно велики риски и затраты на модернизацию экономики, и именно эти территории в значительно большей степени нуждаются в совместной работе государства и бизнеса при решении острейших проблем развития и модернизации северных регионов.

Ключевым условием развертывания процесса постиндустриальной модернизации северных территорий является нормализация отношений между бизнесом и государством, создание надежного механизма диалога между ними.

*Прежде всего, необходимо создание институциональных основ такого диалога, то есть переход от бессистемных заявлений и неформализованных практик вовлечения бизнеса в общественные процессы к созданию постоянно действующих и институционально оформленных практических механизмов такого взаимодействия, к которым можно отнести:*

- Разработку совместных планов законодательных работ, направленных на улучшение инвестиционного климата на этих территориях, борьбу с коррупцией и обеспечение модернизационных процессов;
- Создание постоянно действующих и наделенных необходимыми формализованными полномочиями рабочих групп с участием представителей государства, регионов и бизнеса по интересующим все стороны вопросам, а также проведение регулярных публичных мероприятий для открытого обсуждения результатов деятельности;
- Ведение постоянного квалифицированного мониторинга отношений между государственными органами и предпринимателями на федеральном и региональном уровнях; обнародование ежеквартальных отчетов и ежегодных обобщающих докладов по результатам этих мониторингов;



- Включение в ключевые показатели деятельности федеральных и региональных органов власти параметров, отражающих качество работы данных органов в области улучшения предпринимательского климата, а также учитывающих степень удовлетворенности делового сообщества качеством такой работы;
- Подготовка и реализация программы стандартизации и продвижения принципов корпоративной социальной ответственности и расширение внутрикорпоративных социальных программ как меры развития человеческого потенциала;
- Использование парламентских и иных публичных механизмов для легального лоббирования консолидированных интересов бизнеса;
- Активное развитие представительных саморегулируемых организаций бизнеса (СРО), способных взять на себя существенную часть регулирующих функций, ныне выполняемых государством;
- Постоянный мониторинг и публичное освещение лучшей практики предпринимательства;
- Создание коллективных фондов для поддержки социальных программ и инновационных центров на региональном уровне;
- Расширение инвестиций в молодое поколение северян, в том числе, путем усиления поддержки сферы образования, культуры и спорта.

## КОМПЕНСАЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ СОГЛАШЕНИЙ О РАЗДЕЛЕ ПРОДУКЦИИ

**Зерщикова Н. И.** (г. Апатиты. Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина КНЦ РАН)

Добытая продукция в применении СРП разделяется между государством и инвестором в соответствии с установленными соглашением пропорциями. ФЗ "О СРП" предусматривает два способа раздела продукции – прямой и непрямой. Непрямой раздел осуществляется после вычета компенсационных затрат, а при прямом разделе происходит раздел всей добытой продукции без учета затрат. ФЗ "О СРП" регулирует непрямой раздел добытой продукции. При этом вся добытая продукция разделяется на компенсационную и прибыльную. Данные понятия применяются независимо от добытого минерального сырья.

Стоимость, вид и порядок осуществления возмещения инвестору части его затрат указывается в договоре и регулируются в соответствии Налоговым кодексом РФ. Возмещаемыми признаются расходы, произведенные налогоплательщиком в отчетном периоде в соответствии с программой работ и сметой расходов. Затраты инвестора на осуществление проекта, подлежащие возмещению, покрываются за счет компенсационной продукции. Налоговым периодом является календарный год, в то время как отчетный период заканчивается после первого, второго и третьего кварталов. В конце каждого отчетного периода взимаются авансовые платежи. В результате введения ограничения расходов, подлежащих возмещению, возмещение затрат затягивается и может наступить лишь на следующей фазе реализации проекта [1]. Связанные с этим расходы покрываются также за счет инвестора.

Затраты, предусмотренные в планах и проектах, подлежат возмещению в качестве компенсационной продукции, если на них не распространяется запрет на вычет. В Налоговом кодексе РФ приводится список затрат инвестора, не подлежащих возмещению: затраты, понесенные до вступления в силу соглашения в результате получения геологической информации, участия в аукционе, а также в результате участия в аукционе на пользование участком недр на условиях СРП [2]. В данном случае ограничивается принцип свободы договора сторон соглашения.

Следующие затраты не подлежат возмещению после вступления в силу соглашения: разовые платежи за пользование участком недр (бонусы); налог на добычу полезных ископаемых и расходы на изыскательские работы, судебные расходы, расходы в виде недостачи материальных ценностей, убытки от хищений, виновники которых не установлены.

Размер компенсационных расходов, подлежащих возмещению, ограничен уровнем, не превышающим уровень рыночных цен. Компенсационная продукция ограничивается максимально 75% от общей добытой про-

дукции, а при добыче на континентальном шельфе – 90%. Это называется ограничением расходов, подлежащих возмещению. Относятся ли указанные процентные ставки ко всей добытой продукции или к той ее части, которая переходит в собственность инвестора в качестве возмещения его затрат. Определение компенсационной продукции как ограниченной части произведенной продукции, передаваемой в собственность для возмещения понесенных расходов возмещаемых затрат, представляет собой противоречие [3]. Если размер возмещаемых расходов не достигает предельного уровня компенсационной продукции в отчетном (налоговом) периоде, т.е. 75% или 90% от общей добытой продукции, налогоплательщику в указанном периоде возмещается вся сумма возмещаемых расходов. Если размер возмещаемых расходов превышает предельный уровень компенсационной продукции в отчетном (налоговом) периоде, возмещение расходов производится в размере указанного предельного уровня. Невозмещенные в отчетном (налоговом) периоде возмещаемые расходы подлежат включению в состав возмещаемых расходов следующего отчетного (налогового) периода.

Величина компенсационных затрат при добыче полезных ископаемых на континентальном шельфе должна быть значительно выше, чем при добыче полезных ископаемых на суше. Необходимо учитывать при добыче полезных ископаемых геологические особенности дна морей континентального шельфа и особенности освоения месторождений территорий Крайнего Севера.

Различные договоры СРП рассматриваются независимо друг от друга. Это правило должно также распространяться и на компенсационную продукцию. Риск неплатежей некоторых проектов не может переноситься на государство. Государство определяет в соглашении, какие статьи расходов подлежат возмещению в качестве компенсационной продукции. Но при этом налоговые запреты и ограничения ограничивают государство.

Возмещение расходов и определение их объема одна из основ соглашений о разделе продукции. Риск первоначальных расходов принимает на себя инвестор и их величина является спорной. Начало добычи при реализации проекта СРП конкретизирует величину затрат. Возможно возникновение недовольства у одной из сторон договора в связи с тем, что другая сторона находится в более выгодном положении. Подобная ситуация вызвала спор между инвестором и Правительством Ненецкого автономного округа при осуществлении проекта "Харьяга". Для инвестора это является одной из проблем при реализации соглашения.

Нечеткое определение некоторых статей расхода компенсационной продукции представляет собой определенный фактор риска для инвестора. Именно поэтому необходимо ясное законодательное определение понятия отдельных статей расхода компенсационной продукции. При реализации проекта "Харьяга" спор в данной сфере разрешался в Стокгольмском арбитражном суде [4]. Ограничение подлежащих возмещению расходов должно быть индивидуально определено в каждом конкретном случае. Необходимо законодательно закрепить более четкие правила и порядок компенсации подлежащих возмещению затрат инвестора.

**Список литературы:**

1. Линник Л.К. Иностраный капитал в энергетике России: Настоящее и будущее. М., 2002. С. 139.
2. Салина А.И., Рассказова М.В. Комментарий к ФЗ от 6 июня 2003 г. N 65-ФЗ // Налоговый вестник. 2003. N 8/2. С. 16.
3. Красноперова О.А. Система налогообложения при выполнении СРП: особенности регулирования // Гражданин и право. 2003. N 6. С. 23, 27.
4. Скайнер Л., Кокин В.Н. Государство как сторона договора // Нефть. Газ. Право. 2004. N 6. С. 21, 26.

## ОТНОШЕНИЕ СЕВЕРЯН К КОРРУПЦИИ (ПО РЕЗУЛЬТАТАМ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ)

Гущина И. А. (г. Апатиты Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина КНЦ РАН)

Проявления коррупции возможны на всех уровнях системы управления. Решения структур более высокого уровня при коррумпированности нисходящих звеньев сопровождается искажением сути и реализации важных управленческих решений. В случае коррумпированности низших и средних слоев управления, восходящая от них информация утрачивает достоверность, что препятствует разработке необходимых решений и мер. Этот замкнутый порочный круг отражается на общественном развитии, его экономике и нравственности.

Мурманская область входит в число наиболее экономически развитых регионов Северо-Западного федерального округа, имеет высокие показатели по инвестиционной привлекательности<sup>37</sup>. Необходимым условием успешного развития Мурманской области является создание такой системы государственного управления и институтов, при которой коррупция не будет оказывать сколько-нибудь существенного воздействия на социально-экономическое положение.

Сущность коррупции сводится к злоупотреблению служебным положением в личных интересах. Ретроспективный анализ этого явления показывает, что, появившись параллельно с развитием государственности, масштабы коррупции возрастали тогда, когда ослабевала центральная власть.

Статистический учет масштабов коррупции невозможен в силу скрытости процессов, происходящих между взяточдателями и взяточполучателями. На сегодняшний день наиболее распространенными инструментами измерения коррупции остаются экспертные оценки и социологические опросы.

Уровень коррупции в России в 2007г. жители Мурманской области, по сравнению с другой частью представителей общероссийской выборки, оценили как более низкий, но достаточный, чтобы способствовать нарушениям принципов равенства и социальной справедливости, затруднять экономическое развитие области и препятствовать повышению эффективности государственного управления<sup>38</sup>.

По результатам социологического исследования, проведенного в Мурманской области Институтом экономических проблем КНЦ РАН в 2008г., были выявлены некоторые аспекты отношения северян к такому социальному злу как коррупция. В целом, респонденты Мурманской области оценивают уровень коррупции в целом по России выше (65,2%), чем в Мурманской области (44,4%).

<sup>37</sup> Анतिकоррупционная деятельность Правительства Мурманской области: <http://ak.gov-murmansk.ru/official.php>

<sup>38</sup> Отчет о проведении научно-исследовательской работы «Проведение углубленного социологического исследования коррупции в Мурманской области» Фонд ИНДЕМ, 2007

Был сформирован рейтинг наиболее коррумпированных региональных институтов власти и иных структур. Наиболее коррумпированными, по мнению респондентов Мурманской области, являются ГИБДД, правоохранительные органы и армия. Четвертое место в рейтинге занимают коммунальные службы и администрация вместе с сотрудниками поликлиник и больниц.

Важность этих оценок обусловлена тем, что они отражают уровень доверия населения к попавшим в указанный рейтинг структурам. Кроме того, это показатель потенциальной поддержки при осуществлении антикоррупционной политики. Более того, сформировавшееся общественное мнение о коррумпированности того или иного института определяет негативное отношение к попыткам реформирования соответствующей сферы. Примечательно, что наиболее провальными реформами последних лет можно назвать реформирование ЖКХ, системы правоохранительных органов.

В то же время, коррупция – это не только вымогательство, но и желание граждан ускорить решение ряда вопросов с помощью соответствующих способов. Так, 58,6% респондентов указали, что им приходилось бывать в ситуации, когда для решения своих проблем или проблем семьи необходимо было «стимулировать» служащего.

Свои потенциальные реакции на предложение решить вопрос с помощью «стимулирования нужного человека» респонденты предположили следующим образом: «дал бы взятку» – 38,6%; и «отказался бы давать взятку, но и не обратился бы в органы правопорядка» – 38,6% что в определенной мере характеризует незрелость их гражданской позиции. Кроме того, существующее положение вещей объясняет неверие населения Мурманской области в снижение уровня коррупции, на это указали 32,4% – и 45,8% – считают, что это допустимо, но в отдаленном будущем.

## ЭВОЛЮЦИЯ И НОВАЦИИ В НОРМАТИВНОМ ОПРЕДЕЛЕНИИ СЕВЕРА

Тараканов М. А. (г. Апатиты, Институт экономических проблем КНЦ РАН)

Пространственная локализация Севера в связи с полисемантической этимологией этого понятия различна в зависимости от целей, предмета и проблемы нормативно-правового регулирования. *Проблемно-ориентированный подход* в такой ситуации позволяет повысить результативность нормотворческой деятельности с прицелом на *решение насущных проблем*. Важное значение в связи с этим приобретает опыт формирования северного законодательства<sup>39</sup>. Возникшее в начале 20-х годов 20 века в Советской России оно было нацелено на решение *национального вопроса*, именно применительно к решению этой задачи и было юридически сформировано в те годы *понятие Крайний Север*. Разноконцептуальная в нормотворческом плане пространственная локализация применения понятия «Крайний Север» была обстоятельно проанализирована в свое время М.А. Сергеевым<sup>40</sup>. Она определялась неоднократно, на протяжении около двадцати лет, опубликованными *перечнями районов*, которые содержались в принципиальных, директивных постановлениях правительства, или же в отдельных законах, посвященных тем или иным частным вопросам. *К первой группе* он отнес постановление ВЦИК от 10 декабря 1930 года «Об организации национальных объединений в районах расселения малых народностей Севера» и постановление СНК РСФСР от 8 сентября 1931 года «О хозяйственном развитии районов Крайнего Севера». В качестве примера *для второй группы* М.А. Сергеев приводит правительственные постановления, появившиеся позже и также содержащие свои перечни районов Крайнего Севера относительно уже иных *конкретных целей и мотивов*, это, в частности, постановление СНК РСФСР от 26 октября 1932 года «Об установлении территории, на которую распространяется действие постановления ВЦИК и СНК от 10 мая 1932 года *о льготах для лиц*, работающих на Крайнем Севере», постановление ЦИК и СНК СССР от 17 августа 1933 года «О ликвидации охотничьей кооперации и о реорганизации интегральной кооперации», приводящее «Список районов Крайнего Севера, в которых сохраняется *интегральная кооперация*», постановление СНК СССР от 23 августа 1938 года «О проведении переписи населения 1939 года в труднодоступных районах и сельсоветах и населенных пунктах», приводящее свой «Перечень территорий Крайнего Севера», и др. Содержание таких Перечней был различным. Что касается термина «Север», то, как пишет М.А. Сергеев для того времени, он был лишен в законодательстве самостоятельного значения.

<sup>39</sup> Круглов А. Северное законодательство // Советский Север, 1931, № 1, стр. 190 – 229.

<sup>40</sup> Сергеев М.А. К вопросу о применении термина «Крайний Север» // Летопись Севера. М.-Л., 1949. С. 189 – 208.

Вместе с тем понятие «Север» в начале 30-х годов XX века активно использовалось в период составления второго пятилетнего плана. Группа Севера Госплана СССР дала свое определение пространственной локализации *экономического понятия Севера*, в связи с промышленно-транспортным освоением новых территорий. Руководивший этой группой С.В. Славин отметил в то время: «Мы в отдельных районах может иметь границы Крайнего Севера южнее границы Севера в экономическом понимании. Так, в Крайний Север входят Сихота-алинский район, не включенный в понятие Севера, и некоторые другие»<sup>41</sup>. В дополнении данной ситуации необходимо отметить, что С.В. Славин<sup>42</sup>, как и Л.Е. Амлен<sup>43</sup> указывали на историческую динамичность границ такого экономического понятия Севера, т.е. по мере развития производительных сил на осваиваемых территориях его локализация в пространстве со временем уменьшается. Отметим, что *представленная в ОК 008-93*<sup>44</sup> *экономическая группировка с названием «экономическая зона Севера» в действующем в настоящее время ОК 024-95*<sup>45</sup> *отсутствует* (данное обстоятельство вполне понятно с отмеченной выше позицией по этому вопросу у Славина и Амлена).

Ныне сформирована трехчленная структура Севера как юридической категории территориального регулирования государственных гарантий и компенсаций: 1) районы Крайнего Севера, 2) местности, приравненные к районам Крайнего Севера, 3) остальные районы Севера, где установлены районный коэффициент и процентная надбавка к заработной плате<sup>46</sup>.

В последние годы *создан прецедент принятия положений, устанавливающих особенности применения Налогового кодекса для отдельных территорий*. Такого рода новации, по мнению председателя Комитета Совета Федерации по делам Севера и малочисленных народов Г.Д. Олейника, «будут способствовать более быстрому и эффективному принятию многих, необходимых для Севера законодательных решений»<sup>47</sup>. Ранее такие предложения, как правило, не принимались, отвергалась в принципе возможность включения в федеральные законы норм, касающихся особенностей применения законодательства на отдельных территориях.

---

<sup>41</sup> Славин С. Размещение производительных сил на Севере во втором пятилетнем плане // Проблемы Севера. Труды Первой всесоюзной конференции по размещению производительных сил Союза СССР. Том VIII. Изд-во Общества изучения «Советской Азии», М., 1933. с. 11 – 65.

<sup>42</sup> Славин С.В. Освоение Севера Советского Союза. М.: Наука. 1982.

<sup>43</sup> Hamelin L.E. Canadian Nordicity. Montreal. 1979.

<sup>44</sup> «Общероссийский классификатор экономических районов. ОК 008-93» был введен в действие с 01.07.1994 г. и *действовал до 01.01.1997 г*

<sup>45</sup> «Общероссийский классификатор экономических районов. ОК 024-95» введен в действие с 01.01.1997 г.

<sup>46</sup> См. Тараканов М.А. Прошлое, настоящее и перспектива процентных надбавок и районных коэффициентов на Севере // Уровень жизни населения регионов России. 2009, № 4. С. 71 – 83.

<sup>47</sup> Обращение председателя Комитета Совета Федерации по делам Севера и малочисленных народов Г.Д. Олейника к посетителям Интернет-сайта Комитета.



## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР ТИПА АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА**

**Зубарева Т. А.** (*г. Апатиты, Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина КНЦ РАН*)

В настоящее время в соответствии с Гражданским кодексом РФ в России существуют следующие основные организационно-правовые формы предприятий:

- государственное;
- муниципальное;
- индивидуальное (семейное);
- полное товарищество;
- коммандитное товарищество (товарищество на вере);
- общество с ограниченной ответственностью;
- акционерное общество открытого типа;
- акционерное общество закрытого типа.

Сравнительный анализ таких организационно-правовых форм предприятий в России как индивидуальное предпринимательство, товарищество и корпорация по таким характерным чертам, как регистрация, свобода действий, финансирование, имущественная ответственность, возможность злоупотреблений, разделение функций собственности и управления показал следующее. Наибольшее число достоинств наблюдается в индивидуальном предпринимательстве и товариществе. Поэтому данные формы организации бизнеса являются широко распространенными в России. Большинство средних и крупных предприятий в стране существуют в форме корпораций – акционерных обществ открытого и закрытого типов, так как эти формы имеют преимущества в части финансирования и имущественной ответственности.

Организационно-правовая форма предприятия выбирается в каждом конкретном случае сугубо индивидуально применительно к отрасли и роду деятельности фирмы, ее продукции, финансовому состоянию и другим характеристикам.

Акционерная форма предпринимательской деятельности в современной России имеет семь нормативных источников образования акционерных обществ, которые были выделены А. Фельдманом в 1999 году. Предложенная им группировка не утратила своей актуальности и по сей день.

Одной из заметных черт корпоративного сектора в России стало преобладание закрытых акционерных обществ над открытыми. По данным Росстата на 1 января 2005 г. количество ЗАО составило 389,2 тыс., а количество ОАО – 58,4 тыс. или 6,7 раза численность ЗАО превысила численность ОАО. При этом следует отметить, что 32,0 тыс. ОАО или 54,5 % были «детьми приватизации».

Значительное количественное преобладание ЗАО над ОАО, сложившееся еще вначале рыночных преобразований, сохраняется и в настоящее время как в целом по России, так и по отдельным ее субъектам. Так, например, в Северо-Западном федеральном округе в 2006 – 2008 гг. количество ЗАО превышало количество ОАО в 5,4, 5,6 и 5,7 раза соответственно. В этот же период в г. Санкт-Петербурге превышение составляло 9,2, 9,3 и 9,3 раза.

Во всех субъектах СЗФО доля закрытых акционерных обществ находится в диапазоне от 58,0 % до 90,0 %. Это говорит о том, что более половины акционерных обществ, функционирующих на территории СЗФО, являются закрытыми.

На выбор типа акционерного общества влияют на наш взгляд две группы факторов: 1) нормативный источник образования акционерного общества; 2) факторы, влияющие на дальнейшее функционирование акционерного общества.

Что касается первой группы, то выше уже говорилось о том, сейчас имеется семь нормативных источников образования акционерных обществ.

Во вторую группу факторов входят следующие:

- 1) более легкая процедура учреждения ЗАО для малых и средних предприятий;
- 2) менее жесткое государственное регулирование по сравнению с ОАО;
- 3) структура собственности, в которой доминируют инсайдеры;
- 4) законодательное ограничение по смене собственника акций, что, по мнению менеджмента ЗАО, является немаловажным моментом в защите от захвата предприятия.

Таким образом, проведенный нами анализ организационно-правовых форм предприятий в России позволил сделать следующие выводы:

- каждая организационно-правовая форма предприятия имеет свои достоинства и недостатки;

наиболее предпочтительными для малых и средних предприятий являются такие формы как индивидуальные частные предприятия, товарищества и общества с ограниченной ответственностью, а для крупных предприятий – акционерные общества.

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

## **ПРОБЛЕМЫ АКТИВИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ РЕГИОНОВ СЕВРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА**

**Кобылинская Г. В.** (*г. Апатиты, Институт экономических проблем КНЦ РАН*)

Банковский кредит является традиционным источником внешнего финансирования для предприятий и организаций Российской Федерации, унаследованный нашей страной из социалистического уклада. Однако для выполнения своих функций по кредитованию реального сектора банковская система должна иметь соответствующий уровень развития.

В Российской Федерации Центральным банком России разработана методика расчета количественных показателей, позволяющих дифференцировать уровень развития сферы банковских услуг в различных регионах. Ключевым показателем данной методики выступает совокупный индекс обеспеченности региона банковскими услугами (СИОБУ).

Сопоставление регионов Северо-Западного федерального округа по значению совокупного индекса обеспеченности банковскими услугами позволило выделить в качестве лидеров Санкт-Петербург и Калининградскую область. Только названные регионы превышали среднероссийский уровень развития сферы банковских услуг на протяжении всего периода исследования (2002-2008гг.). Приближалась к среднероссийскому уровню Вологодская область, а в отдельные периоды (2002, 2004-2006гг.) даже превышала его. Остальные субъекты федерации СЗФО имели уровень развития сферы банковских услуг ниже среднего. Как оказалось, рассматриваемый показатель достаточно слабо коррелирует с активностью банков в инвестиционном процессе. По усредненному показателю доли кредитования (за период 2000-2008гг.) в структуре источников финансирования основного капитала второе место занимает Республика Карелия, на первом и третьем месте Калининградская область и Санкт-Петербург соответственно. Два последних, как отмечалось выше, соответствовали самому высокому уровню развития сферы банковских услуг среди регионов СЗФО, только в обратном порядке. Вместе с тем, Новгородская область, следующая за Санкт-Петербургом по активности банков в инвестиционном процессе, по значению совокупного индекса обеспеченности региона банковскими услугами находится только на 8 месте. С другой стороны, Вологодская и Мурманская области, занимая третье и четвертое место по уровню развития банковской сферы, по инвестиционной активности банков стоят только на седьмой и десятой (последней) позиции соответственно.

Детальное исследование индексов, составляющих интегральный показатель, позволило установить, что наиболее низкими значениями отличаются индексы финансовой обеспеченности регионов активами и кредитами кредитных организаций. Вместе с тем, на фоне ограниченности роста

активов регионального банковского сектора в исследуемом период практически для всех регионов СЗФО характерно повышение процессов кредитования.

Исключение составляет Санкт-Петербург, который, имея статус северной столицы, концентрирует на своей территории финансовые потоки.

Таким образом, возможности повышения доли кредитования в структуре финансирования реального сектора ограничены дефицитностью ресурсов (активов) кредитных учреждений, функционирующих на территории регионов.

Анализ процесса формирования ресурсной базы банковского сектора в регионах СЗФО позволил определить причину ее ограниченности: основу ресурсной базы на протяжении всего исследуемого периода сохраняли за собой вклады физических лиц; взаимодействие юридических лиц с банковским сектором оставалось на достаточно низком уровне.

Таким образом, общей проблемой практически всех регионов СЗФО является ограниченность ресурсной базы регионального банковского сектора, а основным ресурсом – сбережения населения. В данной связи, учитывая неполноту реализации названного источника, банкам необходимо активизировать работу по расширению финансовых услуг для населения и повышению их качества. Вместе с тем, наметившуюся тенденция активизации взаимодействий нефинансовых предприятий и организаций с банковскими учреждениями, функционирующими на территориях конкретных регионов, возможно усилить созданием благоприятных условий для коммерческой деятельности: установить преференций в виде налоговых льгот, расширить практику предоставления гарантий инвестиционной деятельности за счет бюджетных средств региона.

## БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

**Барашева Т. И** (*д. Апатиты Институт экономических проблем КНЦ РАН*)

Разразившийся глобальный финансово-экономический кризис изменил положительную динамику бюджетных показателей всех уровней бюджетной системы российского государства. В 2009г. доходы федерального бюджета снизились на 20% по сравнению с прошлым годом, доходы субъектов РФ упали на 14%, муниципальные образования недополучили около 4% налоговых доходов<sup>1</sup>. В большей мере пострадали регионы, налоговые доходы которых формируются из платежей крупных налогоплательщиков, занятых в металлургической, нефтяной, химической и других сферах промышленности.

В Мурманской области сокращение доходов областного бюджета начало отмечаться уже в конце 2008г. в основном по налогу на прибыль по причине ухудшения финансовых показателей промышленных предприятий области в условиях изменившейся экономической конъюнктуры. Так, по результатам первой половины 2009г. в консолидированный бюджет Мурманской области было мобилизовано налоговых доходов на 13,5 % ниже, чем за аналогичный период 2008г.<sup>2</sup>

Ситуация с доходами местных бюджетов Мурманской области в условиях финансового кризиса также ухудшилась, но не стала критической. По итогам 2008г. налоговые доходы местных бюджетов выросли, и уровень собственных доходов местных бюджетов в расчете на душу населения превысил показатель предыдущего года. Ухудшение финансового состояния градообразующих предприятий практически не сказалось на доходах местных бюджетов, прежде всего, по причине того, что налоговые базы по местным налогам напрямую не связаны с результатами деятельности крупных предприятий-налогоплательщиков. Однако изменение в условиях кризиса кадровой политики предприятий, направленной на высвобождение части штатного персонала, отразилось на поступлениях по налогу на доходы физических лиц. Только за четыре месяца кризисного периода, начиная с ноября 2008г., спрос на рабочую силу в Мурманской области уменьшился на 2436 единицы, к началу 2009г. численность работников, предполагаемых к увольнению в связи с сокращением штата, достигла 1211 человек. По Российской Федерации на 18 февраля 2009г. были высвобождены работники 23 060 организаций<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> РБК daily. Проели бюджет. В кризис регионы жестко сэкономили на развитии. Режим доступа – [http://81.177.5.185/html/common/r51/otch\\_svod/monitoring.doc](http://81.177.5.185/html/common/r51/otch_svod/monitoring.doc)

<sup>2</sup> <http://budget.gov-murman.ru/2009/files/performance-20090729.pdf>

<sup>3</sup> По данным мониторинга рынка труда Министерства здравоохранения и социального развития РФ. Сайт Министерства здравоохранения и социального развития РФ: <http://www.minzdravsoc.ru/labour/employment/35>

Для снижения последствий влияния кризисных явлений была создана в Мурманской области антикризисная комиссия и разработан в соответствии с рекомендациями центральных властей антикризисный план действий, который содержит систему мероприятий по поддержке реального сектора экономики региона, стабилизации ситуации в социальной и финансово-бюджетной сферах.

В ходе реализации мероприятий были достигнуты положительные результаты в области собираемости налоговых поступлений. По итогам двенадцати месяцев 2009г. в консолидированном бюджете региона было мобилизовано налоговых платежей в размере 99% уровня 2008г., более восьми миллионов рублей поступило в бюджеты городов и районов, что превысило показатели предыдущего года на 8,3%<sup>4</sup>.

В работе анализируется деятельность органов управления по осуществлению плана антикризисных мероприятий и предлагаются рекомендации, позволяющие ослабить воздействие кризиса на экономику региона и обеспечить повышение устойчивости бюджетной системы Мурманской области.

---

<sup>4</sup> [http://www.r51.nalog.ru/document.php?id=251594&topic=post\\_reg\\_51](http://www.r51.nalog.ru/document.php?id=251594&topic=post_reg_51)

## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В СЕВЕРНОМ РЕГИОНЕ

**Чапаргина А. Н.** (*г. Апатиты, Институт экономических проблем КНЦ РАН*)

На современном этапе развития экономики России все более важное значение приобретают проблемы уровня жизни населения. Анализ региональных различий в среднедушевых денежных доходах населения необходим при прогнозировании и регулировании социально-экономического развития РФ как на региональном, так и на макроэкономическом уровне.

Для более достоверной оценки уровня жизни населения в Северных регионах была использована методика Охотникова И.В. [1]. В основе данной методики лежат следующие показатели: коэффициент потребления, минимальное значение коэффициента потребления, коэффициент уровня жизни. Коэффициент потребления равен отношению среднедушевых доходов к величине прожиточного минимума. Коэффициент потребления минимальный – это отношение прожиточного минимума к стоимости потребительской корзины. Коэффициент уровня жизни рассчитывается как произведение коэффициента потребления и коэффициента потребления минимального.

Объектами исследования явились Мурманская область и Россия в целом. В 2003-2008 г.г. наблюдался устойчивый рост среднедушевых денежных доходов населения, как в Мурманской области, так и в целом по России.

Мурманская область относится к регионам Крайнего Севера, поэтому на основании высоких денежных доходов населения нельзя делать вывод об высоком уровне жизни в этом регионе. В этой связи, возникает необходимость рассчитать коэффициент потребления. До 2005 г коэффициент потребления по России составлял не более 2,7, а с 2006 г. его значение поднялось до 3 и более [2]. Коэффициент потребления населения Мурманской области максимального своего значения достиг в 2008г и составил 2,77. На основании коэффициента потребления можно уже говорить о том, что уровень жизни населения Мурманской области ниже среднероссийского. Коэффициент потребления минимальный у населения Мурманской области в 2003-2008 г.г. был выше среднероссийского уровня, т.к. величина прожиточного минимума в условиях Крайнего Севера выше, чем по России.

Результирующим показателем методики является коэффициент уровня жизни. В 2003-2007 г.г. коэффициент уровня жизни, как для Мурманской области, так и для России увеличивался, но уже и в 2007- 2008г.г. этот коэффициент снизился и в Мурманской области, и в России. Возможно, это было обусловлено резким увеличением темпов роста стоимости потребительской корзины. В 2008 году коэффициент уровня жизни в регионе Крайнего Севера сравнился со среднероссийским и составил 7,34.



Таким образом, несмотря на рост среднедушевых денежных доходов, уровень жизни населения Мурманской области снижается и приближается к уровню жизни среднего россиянина. Необходимо отметить, что более высокий на фоне среднероссийского уровень доходов населения Мурманской области сопряжен и с более высоким уровнем потребительских цен. Приближение уровня жизни населения регионов Крайнего Севера к среднероссийскому уровню жизни может привести к увеличению миграции населения из Северных регионов.

Таким образом, возникает необходимость проведения региональной политики, направленной на повышение уровня жизни населения не только за счет повышения душевых доходов населения, но и за счет обеспечения их сбалансированности с ценами потребительского рынка.

### **Список литературы:**

1. Охотников И.В., Сбережения как фактор повышения качества жизни населения России. Режим доступа: <http://www.lib.uaru.net/diss/cont/194193.html>
2. Федеральная служба государственной статистики/Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области. Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2340019>

## **НЕРАВНОМЕРНОСТЬ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ МЕЖДУ РЕГИОНАМИ, КАК НЕГАТИВНЫЙ ФАКТОР (НА ПРИМЕРЕ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФО)**

**Чупенко Л. В.** (*г. Апатиты, Институт экономических проблем им. Г.П.Лузина КНЦ РАН*)

Несмотря на достаточно быстрый рост доходов населения в последние годы, наблюдалось снижение уровня сбережений, то есть граждане предпочитают не формировать накопления, а тратить деньги сразу. Можно предположить, что население теряет интерес сберегательному процессу, а это приводит к снижению уровня инвестиций. Поскольку инвестиции занимают важное место в экономическом развитии регионов, то не стоит игнорировать данную проблему.

Итак, преобразования сбережений в инвестиции осуществляются при помощи инструментов финансового рынка - это банки, акционерные и паевые инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды, дилерское и брокерское обслуживание и др. Их условно подразделяют на профессиональных участников и коллективных инвесторов. Обе группы являются участниками рынка ценных бумаг и ими могут быть как юридические, так и физические лица. Профессиональные участники ведут брокерскую и дилерскую деятельность, деятельность по управлению ценными бумагами, депозитарную деятельность, деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг и др. Коллективные инвесторы осуществляют профессиональное управление компаний (страховые компании, пенсионные фонды, корпорации и т.д.) и частных инвесторов (непосредственно или с помощью коллективного инвестирования), и могут работать с различными типами ценных бумаг (акциями, облигациями) и другими активами (например, недвижимостью).

По данным Регионального отделения Федеральной службы финансового рынка Северо-Западного федерального округа (РО ФСФР СЗФО) активного развития финансовой инфраструктуры на протяжении ряда лет не происходит. Количество профучастников финансового рынка сохраняется практически на одном уровне, а по коллективным инвесторам и обслуживающим инфраструктурным институтам – лишь с незначительным увеличением. Так, в 2008г. их количество выросло относительно 2007г. на 11,9% и относительно 2006г. на 29,4%. Эти показатели берут старт с низкого уровня базисных данных, поэтому их рост невысок, как кажется, о чем свидетельствуют количественные значения показателей. Незначительное увеличение *коллективных инвесторов* одновременно сопровождалось структурными подвижками: ростом числа паевых инвестиционных фондов и управляющих компаний, но, в то же время, сокращением негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Немаловажную роль играют факты, препятствующие, например, развитию НПФ. Во-первых, инвестиционный

потенциал фондов не реализуется в полной мере – фактически управляющие компании преобразуют долгосрочные ресурсы НПФ в краткосрочные активы (почти 70% активов НПФ размещаются на срок менее 1 года). Во-вторых, на формирование инвестиционного ресурса не нацелена существующая система налогообложения. В отличие от большинства западных стран, в России взносы в пенсионные фонды и доход, полученный от инвестирования средств, подлежат налогообложению, а выплаты пенсий, напротив, освобождены от налога. В третьих, немалые препятствия для НПФ создаются при регулировании порядка размещения активов.

Помимо прочего, наблюдается неравномерность в распределении финансовых инструментов рынка между регионами. Жители отдаленных от областных и районных центров, ограничены в доступности к услугам, а в некоторых случаях вовсе лишены. У населения данных территорий нет альтернативы именно в организованном распоряжении своими сбережениями. Кроме того, уровень личных сбережений жителей отдаленных территорий, как правило, выше, поскольку слаборазвитость инфраструктуры не обеспечивает их спрос на необходимые товары и услуги в достаточном объеме. В условиях ограниченности в возможностях получения финансовых услуг проигрывают обе стороны: население не имеет возможности в полной мере сохранять накопления в условиях высокой инфляции, а финансовый инструментарий, в свою очередь, теряет часть своих потенциальных клиентов.

Неравномерность в распределении финансового инструментария на региональном уровне имеет свойство смещаться к центрам. Так, основная доля *профучастников* (более 80%) сосредоточена в Санкт-Петербурге, остальная распределена между Вологодской, Калининградской и Ленинградской областями (15%), и абсолютным большинством регионов (около 5%). Неравномерность в распределении *коллективных инвесторов* наблюдается между теми же регионами СЗФО, отличаясь от профучастников лишь более контрастными пропорциями: Санкт-Петербург – 88%, Калининградская и Вологодская области – 8% и 3%, соответственно. В пяти регионах коллективные инвесторы вовсе отсутствуют.

В отличие от перечисленных инструментов, наибольшее распространение принадлежит банковской сфере, поскольку она сильна традициями в силу долговременного существования в финансовом мире. В структуре она занимает лидирующее положение (51,5%), тогда как профучастники и коллективные инвесторы делят вторую половину доли в соотношении 2:1 (чуть более 30% и 15%, соответственно).

Однако в банковской сфере начали сказываться последствия мирового кризиса: прибыль, полученная кредитными организациями СЗФО в 2008 г., снизилась в сравнении с предыдущим годом почти вдвое. Причем, похожая ситуация наблюдалась не только в нашем округе, но также оказалась типичной для 2008г. и в целом по стране.

Таким образом, снижение уровня сбережений граждан, а значит инвестиций, не позволяет рассчитывать не только на активное развитие регионов СЗФО, но и на сохранение прежнего уровня. Для преодоления негативных факторов необходимо: 1) стимулировать изменение модели поведения населения от потребительской к инвестиционно-сберегательной; 2) создать ситуацию доступности каждого гражданина, независимо от удаленности проживания от центров, к разнообразным финансовым услугам, т.е. исключить неравномерность в распределении финансовых инструментов.

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

## ТУРИЗМ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ СЕКТОР РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ЕВРОПЕЙСКОМ СЕВЕРЕ РОССИИ

Грушенко Э. Б. (г. Апатиты, Институт экономических проблем КНЦ РАН)

В России одно из самых выгодных положений с точки зрения развития туризма занимает Европейский Север России, обладающий уникальным сочетанием природно-рекреационных условий и крупнейших объектов культурного наследия. На территории региона расположено 22 исторических города, 8 национальных и природных парков, 4 музея-заповедника всемирного значения, около 19 тысяч объектов культурного наследия. Русский Север – памятник мировой культуры, здесь представлены культуры различных народов и этнографических групп: саамов, поморов, ненцев, коми, карелов, вепсов, финнов, русских.

На современном этапе наиболее эффективно и динамично туризм на Северо-Западе России развивается в республике Карелия, ставшей настоящим «евротуристическим регионом». В 2008г. Карелию посетило 1 млн. 830 тыс. чел., совокупный доход от всех видов въездного туризма составил 3 млрд. руб., в туристическую инфраструктуру привлечено 590 млн. руб. частных инвестиций. В структуре валового регионального продукта доля туризма составляет 12,1% (1-ое место среди регионов СЗФО). По темпам роста туризма другие регионы отстают от Карелии в несколько раз.

Индустрия туризма успешно развивается на наиболее известных и популярных среди туристов уникальных территориях, где создаются новые рабочие места, привлекаются дополнительные инвестиции, пополняется доходная часть местных бюджетов. Разрабатываются новые событийные мероприятия по привлечению туристов.

Наиболее развитыми видами в регионе являются «элитарные» и дорогостоящие виды туризма: водные теплоходные круизы (самый популярный вид туризма), рекреационная семужная рыбалка, горнолыжные туры, бизнес-туризм в городах. Массовые потоки самостоятельных туристов (в основном – сплавы по рекам Карелии и Мурманской области) пока не приносят особой экономической выгоды регионам.

Самым успешным реализуемым туристским проектом Европейского Севера стал инвестиционный проект «Великий Устюг – родина Деда Мороза». Благодаря ему малый исторический северный город стал известен всей России, став одним из наиболее активно развивающихся туристических центров региона. Так, например, поток туристов вырос с 3 тысяч человек в 1998г. (начало работы проекта) до 200 тысяч в 2008г. (увеличение в 63 раза). Прямой экономический эффект от проекта за 2008г. – 582,4 млн. руб., совокупный доход соответственно – 1,194 млрд. руб.

Для краткой туристской характеристики региона в европейском масштабе может быть использован лозунг «Русский Север – это дикая природа и водные просторы Европы». Именно в этом заключен основной капитал для развития природного и приключенческого туризма – секторов наиболее быстрого роста туризма.

В обозримой перспективе особое внимание должно быть уделено развитию таких видов туризма, как: экологический, спортивно-оздоровительный, агротуризм, социально-культурный, этнографические туры, которые пока еще находятся в стадии зарождения и становления и не могут конкурировать с элитарными и дорогими видами туризма в настоящий период.

Стратегия развития туризма региона – формирование собственного туристического продукта и продвижение его на внешний рынок. Уже в ближайшие годы туризм может стать мощным фактором стабилизации экономики Севера в условиях мирового экономического кризиса. Для реализации этой перспективы требуются значительные инвестиции в инфраструктуру туризма, формирование благоприятного экономического климата для развития туризма на Северо-Западе, создание системы экономических льгот для инвесторов.

Формируемая на Европейском Севере России самая крупная в Европе сеть национальных и природных парков, заказников и музеев-заповедников может рассматриваться как основа и главный ресурс для развития туризма.

## ГЕНЕРИРУЮЩИЕ КОМПАНИИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ НА ЕВРОПЕЙСКОМ СЕВЕРЕ РОССИИ

**Гасникова А. А.** (*г. Апатиты Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина КНЦ РАН*)

В настоящее время в регионах европейского Севера России работают три территориальных генерирующих компании (ТГК) и одна оптовая генерирующая компания (ОГК), созданные в процессе реформирования электроэнергетики. Это ОГК-3 и ТГК-9 (в Республике Коми), ТГК-1 (в Мурманской области и Республике Карелия), ТГК-2 (в Архангельской области).

Энергосистемы регионов европейского Севера являются относительно изолированными от Единой электроэнергетической системой России. Это означает ограничение возможности включения генерирующих мощностей в конкурентный рынок электроэнергии. Возникает вопрос, пойдут ли частные инвестиции на развитие генерирующих мощностей в относительно изолированных энергосистемах? В поисках ответа была проанализирована информация об инвестиционной деятельности ОГК и ТГК, работающих на европейском Севере, представленная в отчетах компаний за 2005-2008 гг.

Практически во всех случаях наблюдается невыполнение плановых показателей инвестиционных программ. Компании объясняют это разными причинами: незначительным объемом начисленной амортизации, режимом экономии средств, высокой трудоемкостью осуществления конкурсных закупочных процедур, доработкой проектно-сметной документации и др.

При раскрытии информации компании зачастую ограничиваются общей суммой инвестиций, без детализации по филиалам. Это отчасти компенсируется описанием реализуемых или планируемых к реализации приоритетных инвестиционных проектов в разных регионах. Конечно, при оценке приоритетности для компании того или иного региона надо учитывать начальную ситуацию в регионе. Так, в Республике Коми ни ОГК-3, ни ТГК-9 не осуществляют крупных инвестиционных проектов. Но это можно объяснить тем, что в регионе нет дефицита мощности.

Архангельская область энергодефицитна, но ТГК-2 не предусматривает введение здесь новых мощностей, хотя ожидается введение мощностей в других энергодефицитных регионах. Следует отметить, что Архангельская область и Республика Коми являются неценовыми зонами оптового рынка, в которых торговля электроэнергией осуществляется на основе цен, регулируемых Федеральной службой по тарифам РФ.

У ТГК-1 прослеживается повышенный интерес к филиалу «Невский». Когда ТГК-1 сокращает объемы инвестиционных программ, в двух других филиалах инвестиции резко сокращаются не только в абсолютном,



но и в относительном выражении: в 2006 году план инвестирования в филиал «Невский» был выполнен на 86%, а в филиалы «Кольский» и «Карельский» – соответственно на 65 и 43%.

Источниками средств, направляемых на инвестиции, в основном являются амортизационные отчисления в сочетании с заемными средствами, реже – с прибылью отчетного года или прошлых лет. В дополнение к ним у некоторых компаний в последние годы появился новый источник – средства, полученные от размещения дополнительной эмиссии акций. Появление этого нового источника уже привело к увеличению объема инвестиций ТГК-1 и ОГК-3. Объем инвестиций ТГК-9 пока изменился незначительно, но эта компания заявляет о намерении использовать полученные средства для инвестиций в ближайшие годы.

Таким образом, частные инвестиции пошли в электроэнергетику. Но планы освоения инвестиций выполняются не полностью, причем это продолжает происходить и после появления такого источника средств как доходы от размещения дополнительной эмиссии акций. Кроме того, регионы, энергосистемы которых являются относительно изолированными, не выглядят приоритетными для генерирующих компаний при распределении инвестиционных средств.

## **ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ СЦЕНАРНОГО ПОДХОДА К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ СЕВЕРА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ<sup>48</sup>**

**Скуфьина Т. П.** (*г. Апатиты, Институт экономических проблем КНЦ РАН*)

В подавляющем большинстве современных работ в рамках отечественного североведения обозначается необходимость более масштабного учета специфики социально-экономического развития Севера в территориальной политике и практике государственного управления. Сущность проблемной ситуации заключается в сложившемся противоречии между углублением геополитической роли, усилением значения безальтернативных ресурсов регионов Севера для национальной экономики и нарастанием деструктивных тенденций социально-экономического развития субъектов Севера России, усиливающихся ориентацией государственной политики на реализацию преимущественной идеи точечного освоения Севера.

Решение этой проблемы находится в разработке возможных сценариев, осознании последствий реализации одного из них, выборе базового сценария развития регионов Российского Севера, согласованного с национальной социально-экономической политикой и геополитическими интересами страны. До сих пор сценарии развития регионов Севера, учитывающие тенденции, закономерности их развития и регулирования, не выявлены и не проанализированы. Это актуализирует определение вероятных перспектив развития Севера РФ на основе сценарного метода.

В современной зарубежной и отечественной экономической науке можно выделить четыре основных направления исследований, относящихся к вопросам формирования сценариев социально-экономического развития регионов зоны Севера.

Первое связано с теоретико-методологическим обоснованием проблем регионального развития и государственного регулирования экономики. Круг вопросов включает: проблемы формирования рыночного экономического порядка, создание научных основ региональной экономики, влияние регионализации и глобализации на социально-экономическое развитие стран и регионов и т.д.

Второе – с научно-практической задачей оценки региональных ситуаций и проблем. Круг научных задач включает: повышение эффективности региональной диагностики, формирование методической схемы мониторинга социально-экономических и политических процессов в регионах, совершенствование методического инструментария межрегиональных сопоставлений и т.д.

---

<sup>48</sup> Исследование выполнено при поддержке гранта Президента РФ по государственной поддержке научных исследований молодых российских ученых-докторов наук № МД-1681.2009.6 «Сценарии социально-экономического развития регионов Севера РФ».

Третье – содержит обобщения прикладных исследований широкого спектра проблем социально-экономического развития регионов Севера. В рамках этого направления исследуются принципы и формы государственной поддержки регионов Севера, особенности формирования и функционирования региональных комплексов Севера в условиях трансформации национальной экономики и т.д.

Четвертое направление характерно для практики управления на различных уровнях экономики в развитых странах мира – формирование стратегических сценариев развития корпораций, государств, регионов. В отличие от проектного или программного подходов сценарный подход более гибкий. Предполагает постоянный мониторинг развития ситуации и уточнение видения будущего на основании координации интересов основных актеров. Такой подход мало используется в отечественных исследованиях и практики управления территориальным развитием. Вместе с тем, обозначенная нами проблемная ситуация предполагает выделение особого направления научных исследований – формирование сценариев развития регионов Севера. Для его встраивания в целостную систему исследований по экономике и управлению народным хозяйством возникает необходимость комплексной проработки всех четырех выделенных направлений исследований в аспекте социально-экономических проблем развития регионов зоны Севера и его арктических территорий.

## ИСТОРИЯ И СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ СОТОВОЙ СВЯЗИ В РЕГИОНАХ ЗОНЫ СЕВЕРА<sup>49</sup>

Скуфьина Т. П. (*г. Апатиты, экономических проблем КНЦ РАН*)

За последние 15 лет в России сотовая связь стала главным мобильным средством связи и одним из основных коммуникационных средств. Особенно ее значение возрастает для населения Севера в связи с очевидными способностями сокращать расстояние, нивелировать проблему транспортной доступности и т.д. Кроме того, развитие системы мобильной связи, степень ее доступности для населения является своеобразным отражением социально-экономического развития территории.

Впервые идея сотовой телефонной связи появилась еще в 1946 году у компании AT&T Bell Labs, создавшей первый в мире радиотелефон, весивший более 40 кг, устанавливаемый в автомобили. Отсутствие коммерческого успеха радиотелефонного сервиса и неверие в возможность создать компактный сотовый телефон привело к тому, что только в 60-х годах прошлого века начались масштабные конкурирующие исследовательские работы в двух компаниях – AT&T Bell Labs и Motorola.<sup>50</sup> Первый в мире сотовый телефон разработан компанией Motorola в 1973 году, первая коммерческая версия появилась в 1983 году. Уже в 1983 году количество абонентов составило 1 млн.чел, в 1990 году – 11 млн. Т.о., развитие сотовой связи от создания новой технологии и до ее коммерческого использования, в том числе, получения разрешения, насчитывает 37 лет, связано с огромными вложениями и жесткой конкурентной борьбой крупнейших коммерческих компаний<sup>51</sup>. В настоящее время сотовая связь это не простая передача голоса, но и возрастающая востребованность неголосовых услуг – фактически происходит слияние сотового телефона, компьютера и сети Интернет.

Представления о «включенности» населения регионов в сотовую связь дает динамика числа зарегистрированных абонентских терминалов сотовой связи<sup>52</sup>. Анализ показывает чрезвычайно бурную динамику роста по всем субъектам Севера. Существенно более значительные темпы роста в регионах Севера объясняются низким «стартовым порогом» и незначи-

<sup>49</sup> Исследование выполнено при поддержке гранта Президента РФ по государственной поддержке научных исследований молодых российских ученых-докторов наук № МД-1681.2009.6 «Сценарии социально-экономического развития регионов Севера РФ».

<sup>50</sup> История развития сотовой связи // Режим доступа: <http://www.corporacia.ru/pages/page/show/237.htm>, Изобретение мобильного телефона // Режим доступа: <http://www.corporacia.ru/pages/page/show/353.htm>

<sup>51</sup> На разработку первой модели сотового телефона победитель в исследованиях Motorola затратила 15 лет и колоссальную для того времени сумму – \$100 млн. Первый сотовый телефон весил около килограмма, высота 25 см., толщина и ширина – 5 см. Однако до коммерческой версии разработки заняли еще 10 лет. (Изобретение мобильного телефона // Режим доступа: <http://www.corporacia.ru/pages/page/show/353.htm>)

<sup>52</sup> Рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 // Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b09\\_14p/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_14p/Main.htm)

тельными темпами роста в период с 2000-2003 годы. Связано с тем, что сотовые компании стали масштабно осваивать менее заселенные северные территории позднее. Однако к концу 2008 года только 5 северных регионов не достигли общероссийских значений исследуемого показателя (Республики Саха, Тыва, Магаданская и Сахалинская области, Чукотский АО). Представленные данные не отражают реальную численность населения субъектов РФ, пользующегося сотовой связью. Ведь совершенно очевидно, что у одного человека может иметься несколько sim-карт. Тем не менее, представленные данные позволяют сделать вывод – потребление услуг сотовой связи населением Севера существенно возросло и в целом достигло среднероссийского уровня. Что касается покрытия сотовой связью территорий Севера, то по очевидным коммерческим причинам оно значительно хуже, чем в регионах несевой части РФ, обладающих большей плотностью населения. Полагаем, именно коммерческие факторы определяют отсутствие зависимости между числом зарегистрированных абонентских терминалов сотовой связи по регионам Севера и среднедушевыми денежными доходами населения этих субъектов. Более значимыми факторами являются численность жителей субъекта, удаленность от центральной части РФ.

Рассмотрение стоимости услуг сотовой связи для регионов Севера в общероссийском контексте по трем категориям тарифов (дешевый, средний, дорогой)<sup>53</sup> позволило установить следующее. Во-первых, северные субъекты определяют параметры высокой дифференциации стоимости услуг сотовой связи по регионам России. Во-вторых, наблюдается слабая зависимость между уровнями доходов населения, потребительскими ценами и стоимостью тарифов в регионах Севера. В-третьих, определяющий фактор стоимости – конкурентная ситуация на рынке сотовой связи. В-четвертых, в большинстве северных субъектов стоимость услуг сотовой связи значительно выше, чем в среднем по России (исключение составляют Мурманская и Архангельская области, республика Карелия). Учитывая повышенную значимость сотовой связи для населения Севера можно отметить несоответствие уровня предоставления этого вида услуг потребностям.

<sup>53</sup> По данным ComNewsResearch / Режим доступа: [www.comnews-research.ru](http://www.comnews-research.ru)

## **СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ОЦЕНКИ БЕДНОСТИ (ПО РЕЗУЛЬТАТАМ МОНИТОРИНГА ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ 2005 – 2009 ГГ.)**

**Гущина И. А., Положенцева О. А.** (*г. Апатиты, Институт экономических проблем КНЦ РАН*)

Состояние бедности в различных обществах оценивается по-разному, но в любом случае, за основу берутся показатели ниже сложившегося среднего уровня жизни населения. В современном российском обществе понимание богатства и бедности нельзя определить как устоявшиеся. Буквально пару десятилетий назад такое сопоставление вообще было неуместно, и сегодня у пожилых людей в значительной степени сохранены ориентации прежней социальной системы.

Как правило, официальная статистика и самоидентификация людей по категории «бедные», расходятся довольно значительно. Исследование мнений населения о понимании бедности и принадлежности к этой категории позволяет, с помощью методов социологического анализа, измерить и оценить явления в еще формирующейся новой стратификационной структуре российского общества.

На основании результатов социологического мониторинга (девять опросов в течение 2005 -2009 гг), были сформированы социологические оценки бедности, позволяющие выявить массовые суждения о том, кто такие бедные, проживающие на Севере, как они сегодня живут, каковы их основные демографические, профессиональные, поселенческие и другие характеристики, как они оценивают деятельность властных структур и проводимую государственную политику.

Анализ социологической информации показывает, что в настоящее время за гранью бедности в Мурманской области живут около 37% (в 2005г.- 48,2%) респондентов, из них в состоянии нищеты пребывает около 4,7%.

Ситуации бедности в Мурманской области свойственны общероссийские закономерности<sup>54</sup>. «Бедными» чаще других называют себя люди среднего, после 30 лет, возраста, с составом семьи в три-четыре человека. Около четверти из них имеют лишь школьное (и то не всегда оконченное) образование и начальное профессиональное образование и почти 70% – среднее, неполное высшее и высшее профессиональное образование. Такой «расклад» подтверждает устоявшееся мнение, что «новых русских бедных», появившихся в постсоветский период, следует считать людьми образованными.

В социально-профессиональной структуре этой категории наиболее значительны группы рабочих: (15,6%), работников торговли и сферы об-

<sup>54</sup> Руткевич М.Н. Социальная структура М., 2004

служивания (13,2%), работников бюджетной сферы (18,9%), пенсионеров (16,9%) и безработных (7,0%), что, скорее, указывает на отсутствие какой-либо избирательности и общность ситуации, формирующей состояние бедности. В то же время, суммарно (безработные, пенсионеры и работники бюджетной сферы) значительно выделяется доля «бедных» – 42,8%, чей материальный достаток напрямую зависит от государства.

Сформировалась тенденция увеличения доли бедных семей: с 48,9% в 2005 г. до 58,8% в 2009 г., при этом очевидна связь между составом семьи и состоянием бедности. Семьи, имеющие детей, инвалидов, пенсионеров и безработных, неполные семьи в большей степени подвержены риску бедности, что в очередной раз подтверждает несовершенство системы социальной помощи незащищенным слоям населения.

Пребывание на низшем уровне потребления определяет соответствующее социальное настроение. За последние годы текущее настроение «бедных» (настроение, зафиксированное на момент опроса) существенно ухудшилось: 47% представителей этой категории в 2009 г. отметили, что испытывают напряжение, раздражение, страх и тоску. Формы проявления подобных состояний могут различаться от агрессивных поступков до полной социальной апатии.

Таким образом, диагностика ситуации бедности показывает, что представители категории «бедных» больше других ограничены в разнообразных ресурсах и обладают более низкими возможностями. Вполне закономерно, что они дают более низкие оценки экономической ситуации своей семьи, региона и России в целом. Среди них сильны иждивенческие настроения, поэтому в большей степени они надеются на помощь властей и в меньшей – на собственные силы.

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СФЕРЫ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Тоичкина В. П. (з. Апатиты, Институт экономических проблем КНЦ РАН)

Комплексная оценка демографической ситуации Мурманской области по индикаторам устойчивости демографического развития регионов Севера<sup>55</sup> за 2000-2008 гг., выявила основные наиболее острые для региона проблемы в развитии демографической сферы и позволила выстроить их по приоритетности решения:

**проблема смертности**, которая остается основным динамичным элементом естественной убыли (депопуляции) населения, стоит наиболее остро и требует приоритетного решения. При этом особую остроту имеет проблема смертности мужского населения в трудоспособном возрасте.

**проблема низкой продолжительности жизни**, как результат ухудшения здоровья населения, высокой смертности в трудоспособном возрасте, уровень которой ниже предельно-критического значения принятого в мировой практике (76,7 лет для всего населения) и не соответствует устойчивому демографическому развитию; сверх высокий разрыв в уровнях ожидаемой продолжительности жизни женского и мужского населения;

**проблема низкой рождаемости**, суммарные коэффициенты рождаемости (среднее число детей, рожденных женщиной в фертильном возрасте 15-49 лет) ниже критического значения (2,15), принятого в мировой практике для диагностирования устойчивого развития демографических процессов, отсутствием простого воспроизводства (замещения поколений);

**проблема миграционной убыли** населения младше трудоспособного и трудоспособного возрастов, являющаяся основной и наиболее существенной причиной сокращения численности населения области.

Проблемы, выявленные в результате оценки достигнутого уровня демографического развития области, определяют сокращение численности населения, что отражается на формировании человеческого потенциала региона, препятствует как демографическому, так и экономическому устойчивому развитию.

Долговременным системным вызовом предстоящего долгосрочного периода будет возрастание роли человеческого потенциала как основного фактора экономического развития. Ответ на этот вызов предполагает преодоление имеющихся негативных тенденций в развитии человеческого потенциала, основным компонентом развития которого является демографическая сфера.

<sup>55</sup> Интеграция индикаторов устойчивости воспроизводства населения и индикаторов устойчивости миграционных процессов представляет собой индикаторы устойчивости демографического развития регионов Севера.



В рамках заявленного в стране курса перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития<sup>56</sup>, одной из основных стратегических целей развития Мурманской области в демографической сфере является преодоление сложившихся негативных демографических тенденций, стабилизация численности населения и создание условий для ее роста, достижение уровня ожидаемой продолжительности жизни соответствующей устойчивому демографическому развитию.

Развитие демографической сферы области по инновационному социально ориентируемому сценарию в 2010-2025 гг. будет проходить в два этапа: первый – 2010-2013 гг.; второй – 2014-2025 гг.<sup>57</sup>

Особенность развития Мурманской области в демографической сфере состоит в том, что региону предстоит на первом этапе (2010-2013 гг.), при реализации неотложных мер в демографической политике, решать задачи достижения среднероссийского уровня в процессах воспроизводства населения: снижение повозрастной смертности, особенно мужчин в трудоспособном возрасте и на этой основе роста ожидаемой продолжительности жизни; рост суммарных коэффициентов рождаемости.

Анализ развития демографических процессов воспроизводства населения, на примере г. Апатиты, показывает, что муниципальные образования региона, в которых развитие демографических процессов отстает от среднеобластного уровня, сдерживают развитие демографической сферы. Достижение в таких муниципальных образованиях региона, среднеобластного уровня развития в процессах воспроизводства населения, позволит уже к 2012 г. Мурманской области достичь среднероссийский уровень показателей: повозрастной смертности и соответственно ожидаемой продолжительности жизни населения, суммарных коэффициентов рождаемости, что к 2012 г. прекратит процесс депопуляции в регионе.

Мурманской области предстоит на втором этапе (2014-2025 гг.), при условии высокой результативности мероприятий по улучшению демографической ситуации, адаптации к меняющимся условиям внешней среды и внутренним вызовам федеральной и региональной демографической политики, решать задачи:

- по доведению показателей ожидаемой продолжительности жизни; суммарных коэффициентов рождаемости до критического уровня демографической устойчивости, принятого в мировой практике;
- снизить критический уровень (6,0), принятый в мировой практике для диагностирования демографической устойчивости, по показателю младенческой смертности до 4,0 чел. в возрасте до одного года на 1000 родившихся<sup>58</sup> (уровня стран западной части Баренц региона).

<sup>56</sup> «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р

<sup>57</sup> Проект «Стратегии социально-экономического развития Мурманской области до 2025 года» / [http://economics.gov-murman.ru/ekonomika\\_oblast/ostrategiya\\_soci/](http://economics.gov-murman.ru/ekonomika_oblast/ostrategiya_soci/).

<sup>58</sup> В 2009 г. младенческая смертность в целом по области по сравнению с 2008 г. снизилась на 22,6% и составила 7,2; по РФ соответственно 8,2 чел. на 1000 родившихся.

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

**Николаева А. Б.** (*г. Апатиты, Институт экономических проблем КНЦ РАН*)

В 1993 году Россия обратилась с официальной заявкой о присоединении к Генеральному соглашению по тарифам и торговле (ГАТТ). Переговорный процесс по присоединению России к ВТО начался в 1995 году и вступление в эту организацию, по-видимому, процесс неизбежный. Вступление России в ВТО является важным шагом на пути к дальнейшей интеграции России в глобальную экономику. Это шаг в направлении открытых рынков для российской продукции. Он означает более низкие цены для российского импорта и российских потребителей, что должно послужить дальнейшим стимулом для развития внутрироссийской конъюнктуры.

Потенциальные изменения на рынке Мурманской области в условиях присоединения России к ВТО могут быть рассмотрены с точки зрения анализа структуры сложившихся товарных потоков. Предполагаемые риски, как правило, связывают с угрозой увеличения объемов ввоза импортных товаров, снижения конкурентного потенциала региональных производителей и, как следствие, уменьшения объема продаж.

Основа сложившейся товарной структуры экспорта Мурманской области не относится к товарам, производство которых связано с государственной поддержкой, преференциями или иными факторами влияния на конкурентоспособность. Крупные предприятия-экспортеры являются опытными участниками международных экономических отношений. Изменение условий внешнеэкономических отношений в связи с присоединением России к ВТО может сказаться в этой сфере косвенным образом. При этом у области, несомненно, имеется потенциал наращивания производства конкурентоспособных товаров и услуг. Процесс присоединения к ВТО должен подтолкнуть к работе в этом направлении. Однако наличие в стране собственного конкурентоспособного товара еще не гарантирует его успешной реализации на внешнем рынке. Выйти на них новому производителю непросто, особенно для страны, не являющейся членом ВТО. Эта проблема может быть решена при использовании Россией предоставляемых ВТО гарантий и создании адекватной конкурентной среды.

Основная задача ведущихся переговоров о присоединении – добиться наилучших условий присоединения России к ВТО, то есть наиболее выгодного соотношения преимуществ от вступления и уступок в виде снижения тарифов и открытия внутренних рынков.

Экспертами оцениваются как наиболее уязвимые в условиях присоединения к ВТО такие отрасли как авиационная, автомобильная, сельское хозяйство, транспорт, сфера услуг. Структура экономики Мурманской области не позволяет первые две отнести как риски для экономики региона.

Что касается сельскохозяйственного производства, то считается, что область занимает незначительное место среди факторов наполнения потребительского рынка, но обеспечение населения свежими продуктами питания, произведенными в непосредственной близости от потребителя, играет важную роль для обеспечения здорового питания жителей региона.

В суровых природных условиях сельское хозяйство не может развиваться без государственной поддержки. Со вступлением России в ВТО не исключено, что Мурманская область столкнется с избытком дешевой продукции европейских предприятий, при этом нет гарантий, что она будет качественна. Повышение уровня конкуренции на рынке продуктов питания, ожидаемое при вступлении России в ВТО, может привести к снижению конкурентного потенциала сельхозпроизводителей Мурманской области, имеющих объективно более высокие издержки производства. Однако помимо ценовой конкуренции может быть выиграна борьба за потребителя при внедрении модели потребления, ориентированной на здоровое питание с использованием свежих продуктов местного производства.

В экономике Мурманской области значительное место занимает транспорт, что обуславливается преобладанием отраслей, ориентированных на производство и поставку за пределы региона больших объемов сырья, металлов и рыбопродукции, выгодным географическим положением, наличием транзитных транспортных сообщений, незамерзающего порта в Кольском заливе и возможностью круглогодичной навигации с прямым выходом на международные морские торговые пути.

Болезненным для области может стать вопрос конкурентоспособности наших портов. Наибольшей опасностью для развития российских портов является требование ВТО о выравнивании транспортных тарифов. Министерством транспорта РФ декларируется необходимость унификации железнодорожных тарифов на порты Российской Федерации и пограничные переходы стран Балтии в связи с вступлением России в ВТО. Сейчас существует разница в тарифах, которая должна быть устранена в течение трех лет. Это общее требование ВТО. Однако если уравнивать железнодорожные тарифы на экспортные перевозки через российские порты и сухопутные границы, многие поставщики предпочтут работать через порты стран Балтии и Украины. Поспешное унифицирование тарифов может привести к потере грузов в Мурманском порту. Большинство предприятий имеют недостаточный уровень работы по повышению конкурентоспособности продукции и услуг. В связи с отсутствием оборотных средств и сложным финансовым состоянием, на многих предприятиях модернизацией производства не занимаются вообще.

При обсуждении процесса присоединения и сторонники, и противники сходятся в одном, что, присоединяясь к ВТО, Россия получает легитимный выход на правовое пространство и международно-правовую защиту, гарантируемую нормами ВТО. Это относится к таким важным положениям, как: режим наибольшего благоприятствования и националь-

ный режим для российских товаров и услуг; защита от дискриминационных внутренних налогов, акцизов и таможенных сборов; свобода транзита, защита от дискриминационного применения технических, санитарных и фитосанитарных барьеров; определенная гарантия против произвольного использования других торгово-политических средств, включая квотирование, антидемпинговые и компенсационные меры. Членство в ВТО позволит России использовать механизм разрешения споров и конфликтных ситуаций, эффективно действующий в ВТО.

При этом присоединение к ВТО может принести и потери. Эти потери могут быть следующими:

- работа отдельных производств, находящихся в кризисе, будет серьезно затруднена в результате снижения тарифов и облегчения доступа иностранных товаров и услуг на российский рынок;
- возможны сокращения поступлений в федеральный бюджет от снижения импортных пошлин;
- ограничит возможности государства в области государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;
- может оказать некоторое негативное влияние на рынки услуг, в частности, на финансовый сектор.

Однако спрогнозировать точно последствия присоединения к ВТО достаточно сложно. Во-первых, неизвестны окончательные условия присоединения, во-вторых, не вполне ясна способность российских предприятий адаптироваться в новых условиях, в-третьих, многое будет зависеть от политики правительства после присоединения.

## **ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РЕШЕНИЯ НА БАЗЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

**Котомин А. Б.** (*г. Апатиты, Институт экономических проблем КНЦ РАН*)

Экономика Мурманской области отличается наличием энергоемких экспортно-ориентированных отраслей: горнодобывающей, металлургической и горно-химической. На их долю приходится более 60% от общего потребления электроэнергии. При этом только на долю цветной металлургии приходится более 32% всего потребления (данные 2008 г.). Здесь имеются значительные резервы по увеличению энергоэффективности производства за счет перехода с технологии производства меди и никеля из расплава на кислотную технологию выщелачивания, предложенную научными работниками ИХТРЭМС КНЦ РАН. Кроме того, предприятия горной и горно-химической отрасли являются крупными потребителями тепловой энергии, значительная часть из которой вырабатывается ведомственными котельными. Потребление тепловой энергии характеризуется значительными тепловыми потерями из-за слабой теплоизоляции ограждающих конструкций производственных помещений. Тепло отходящего воздуха и сточных вод не подвергается рекуперации, нигде не применяются тепловые насосы. К сожалению, в настоящее время в инвестиционных программах крупнейших предприятий Мурманской области решение проблем энергоэффективности с помощью применения инновационных технологий почти не находит места. Это вызвано недостатками законодательной и нормативной базы, не нацеливающей частные предприятия на повышение энергоэффективности, а также практически монопольным положением этих предприятий в своем сегменте рынка, что позволяет включать все издержки в цену продукта.

Еще одним направлением повышения энергоэффективности региональной экономики является снижение энергозатратности ЖКХ. В плане снижения потребления электроэнергии здесь возможно переоснащение уличного и домового освещения на базе светодиодных светильников с использованием автоматизированных систем, реагирующих на уровень освещенности и движение. Для снижения тепловых потерь в условиях централизованного теплоснабжения в данном секторе необходимо осуществить замену магистральных и внутридомовых теплосетей с применением современных материалов, осуществить термореновацию ограждающих конструкций многоквартирных домов и установить в них современную аппаратуру для контроля и регулирования подачи теплоносителя. Оценить реальный потенциал энергосбережения в жилищно-коммунальном секторе, связанный с применением инновационных технологий должен помочь пилотный проект «Энергоэффективный квартал», подготовка к осуществле-

нию которого в настоящее время проводится в г. Апатиты. Финансирование данного проекта предполагается осуществлять за счет правительственных грантов в течение четырех лет. Предполагается также привлечение внебюджетных средств (кредитов), а также средств собственников жилья. Необходимо отметить, что часть мероприятий по энергосбережению в ЖКХ уже была осуществлена в г. Апатиты в 2009 г. за счет средств, полученных из Фонда содействия реформированию ЖКХ<sup>59</sup>. Другими источниками финансирования инновационных мероприятий по энергосбережению и повышению энергоэффективности являются венчурные фонды, реализующие государственно-частное партнерство, например, региональные фонды, созданные при участии Российской венчурной компании. И третьим источником финансирования являются иностранные компании, специализирующиеся на поддержке проектов по экологизации и повышению энергоэффективности на территории России. К числу таких компаний относится Северная энергетическая финансовая корпорация (NEFCO, Норвегия), которая может предоставлять рублевые кредиты размером до 9,5 млн. рублей под 3% годовых на 5-8 лет муниципалитетам для проведения мероприятий по энергоэффективности на социальных объектах, а также кредиты в валюте до 400 тыс. Евро юридическим лицам. Обязательным требованием является вложение собственных средств заемщика в размере не ниже 10% суммы кредита. Кроме NEFCO, кредитную поддержку при финансировании инновационных проектов в энергосбережении предоставляют: Международная кредитная корпорация Всемирного банка (IFC); Экспортный кредитный фонд (ЕКФ, Дания); Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и ряд других организаций.

---

<sup>59</sup> Федеральный закон от 21 июля 2007 года N 185-ФЗ «О ФОНДЕ СОДЕЙСТВИЯ РЕФОРМИРОВАНИЮ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА»

## ВОПРОСЫ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕВЕРНЫХ ГОРОДОВ

Серова В. А., Серова Н. А. (г. Апатиты, Институт экономических проблем КНЦ РАН)

Сложившаяся транспортная инфраструктура как важный элемент производственной и социальной инфраструктуры оказывает огромное влияние на уровень жизни населения. Оптимальный уровень транспортной доступности повышает качество жизни людей и стимулирует экономический рост страны. Для России с ее огромными расстояниями, труднодоступностью значительной части внутренних территорий, сложностью климатических условий эта проблема актуальна вдвойне. Если говорить о Севере, то развитие внутренней транспортной сети в северных регионах позволит снизить зависимость от сезонного завоза грузов, минимизировать бюджетные затраты.

Развитие города в рамках социальных задач государства должно подчиняться конкретным нуждам населения, поэтому принято говорить о создании **городов для людей**. Специфика развития городов нашей страны состоит в том, что более 75% городов – продукты «ускоренной урбанизации» в советское время, в результате которой возникли многие проблемы современного города. По состоянию на 1 января 2008 г. 73,1% населения РФ проживали в городах, из них – 24,5% горожан живут в крупных городах.

Наиболее существенные проблемы, порождаемые агломерацией:

- рост города на фоне замедлившегося социального развития
- «отрицательная экономия» (убытки вследствие увеличения стоимости жизни, транспортных издержек, перегруженности и т.п.)
- неуправляемая динамика потребностей
- социальные конфликты
- **«транспортная усталость» и др.**

В такой ситуации необходимо выстроить грамотную внутригородскую территориальную политику, обеспечить пропорциональное развитие территориальных единиц.

Для российских городов можно представить, по крайней мере, две возможные модели развития. «Европейская модель» характеризуется высокой плотностью населения, насыщенного объектами культурного и бытового обслуживания и жильем. Транспортное обслуживание основано на сильной системе городского общественного транспорта. С другой стороны, аморфная городская структура, типичная для США, характеризуется низкой плотностью населения, массовыми ежедневными миграциями между местами работы, обслуживания и проживания. Такая структура опасна тем, что создает растущую нагрузку на транспортную систему, порождает зависимость от частного автомобиля, наносит ущерб экологии и вызывает рост ДТП.

Российские северные территории в основном являются высокоурбанизированными. Можно выделить *два типа*: староосвоенные территории: Архангельская область, Республика Карелия и др., чья экономическая специализация связана с эксплуатацией возобновляемых ресурсов, и новоосвоенные: ЯНАО, ХМАО, Мурманская область и др., освоение которых началось в 1920-1960 гг. прошлого века в связи с добычей невозобновляемых природных ресурсов. В ближайшие 10 лет России придется решить сложную задачу выбора модели функционирования северных территорий и определить, какой тип поселений будет доминировать на разных территориях.

За последние годы российские города претерпели значительные изменения в структуре производства и потребления, социальной организации. Эти процессы неизбежно ставят вопрос о будущем российской урбанизации и об *устойчивом развитии* российского города. Принцип устойчивого развития является актуальным в XXI веке и подразумевает бережливое использование ресурсов, ограничение освоения новых земель, снижение потребности в использовании транспорт и т.п.

При этом существует острая проблема: общественному транспорту России вот уже 15 лет не удается нормализовать процесс обновления парка.

Рост автомобилизации значительно опережает возможности существующих дорог. Поэтому большинство дорог, особенно северных, работают в режиме перегрузок, что приводит к значительному росту затрат на перевозки, а также снижает безопасность дорожного движения, создает заторы. В Германии, например, выработана следующая стратегия по борьбе с дорожными пробками: рабочий день начинать ранним утром и заканчивать в районе 14 ч., что позволяет смещать час "пик".

Реализация концепции «шаговой доступности» в пределах района города позволяет экономить не только ресурсы, но и время.

Важным в повышении уровня транспортной доступности является применение технологий скоростных транспортных систем (поездов, трамваев), альтернативных видов транспорта, современных информационных технологий, которые позволяют снижать потребность людей в поездках, способствуют уменьшению перегруженности транспорта и увеличению безопасности.



**ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ  
СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА НА  
СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

## **ГЛОБАЛЬНЫЙ КРИЗИС: ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ СЕВЕРА**

**Цукерман В. А.** (*г. Апатиты, Институт экономических проблем КНЦ РАН*)

Конкурентоспособность страны обусловлена конкурентоспособностью ее регионов, а их благополучие зависит в свою очередь, от эффективности промышленных предприятий.

В условиях кризиса от повышения конкурентоспособности северных промышленных предприятий на внутреннем и внешнем рынках во многом зависит как выживание самих хозяйствующих субъектов и регионов, так и стабилизация всей общеэкономической ситуации в стране. С другой стороны, повышение конкурентоспособности экономики Севера неразрывно связано с реформированием и реструктуризацией всего регионального хозяйства и требует выхода на передовые научно-технические рубежи, развития действенных форм организации хозяйствования.

Зарубежный опыт выхода из кризиса, используемый предприятиями Севера, не даёт ожидаемого эффекта, что обуславливается менталитетом. В связи с этим, возникает необходимость разработки научно-обоснованных методических подходов к совершенствованию систем управления промышленных предприятий Севера.

В условиях кризиса все более актуальным становится вопрос эффективности инновационной политики, которая должна быть увязана с ориентацией экономики на долговременный платежеспособный спрос и обеспечением производства конкурентоспособной продукции на основе использования инноваций.

В период кризиса роль нефтяного и газового комплекса (НГК) в экономическом развитии Севера повышается. Возрастание роли НГК объясняется высокой потребностью в его продукции. Первоначальные надежды на то, что НГК станет «локомотивом» экономики Севера, в том числе в период кризиса, оправдались лишь частично. Валютные доходы от экспорта нефти и газа позволили решать острые проблемы экономического развития, но надежды на быстрый и масштабный приток иностранных инвестиций в НГК не оправдались.

С сентября 2008 года, когда мировой экономический кризис начал оказывать серьезное воздействие на российскую экономику, Правительство Российской Федерации и Центральный Банк России приступили к разработке антикризисных мер. В соответствии с поручением Президента Российской Федерации Д.А.Медведева в ноябре 2008 года утвержден план

действий, направленных на оздоровление ситуации в финансовом секторе и отдельных отраслях экономики [60].

На федеральном уровне был утвержден перечень из 295 системообразующих организаций, которым предусматривалась финансовая поддержка, в т.ч. 5 северных (ОАО «Мурманское морское пароходство», ОАО «Тюменьэнерго», Якутэнерго, ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Архангельский ЦБК») и 3 корпорации, в которых находятся и северные предприятия (ОАО «АК «Транснефть», ЗАО «Алроса», Фосагро).

В дополнение к федеральному перечню был сформирован Перечень предприятий регионального значения из 1148 организаций, которым также была оказана государственная поддержка. В этот перечень вошли 65 северных предприятий.

Поддержка оказывалась в первую очередь градообразующим предприятиям и организациям при наличии программы финансового оздоровления и повышения производственной эффективности, а также при условии выполнения предприятиями ряда обязательств.

Для структурной перестройки экономики и ее модернизации на основе нового технологического уклада предложены антикризисные меры.

В связи с принятыми мерами индексы промышленного производства по виду основной экономической деятельности для Севера – добыча полезных ископаемых, по сравнению с докризисным периодом в среднем по северным регионам даже увеличился (таблица 1).

Таблица – Индексы промышленного производства по виду экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых»

	2007	2008	За январь-ноябрь 2009
Республика Коми	102,7	107,3	100,0
Архангельская область	104,9	107,1	101,3
Мурманская область	102,7	92,9	103,4
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	101,4	99,8	99,5
Ямало-Ненецкий автономный округ	95,5	98,8	100,0
Республика Саха (Якутия)	101,2	103,7	105,2
Камчатский край	111,0	102,2	118,6
Магаданская область	88,2	105,3	115,0
Чукотский автономный округ	88,3	370,0	99,4
Регионы Севера	99,5	131,9	104,7
<b>Российская Федерация</b>	<b>101,9</b>	<b>100,2</b>	<b>100,4</b>

<sup>60</sup> «Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год». Утверждена Правительством РФ 19 июня 2009 г.

## **АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕВЕРА**

**Горячевская Е. С., Цукерман В. А.** (г. Анапиты Институт экономических проблем КНЦ РАН)

Проблема формирования и реализации стратегий трансформации промышленных предприятий Севера становится важным условием их долгосрочной конкурентоспособности и устойчивого положения на рынке.

Изменение институциональной структуры экономики Севера в период становления рыночных отношений привело к возникновению разнообразных организационно-экономических форм предпринимательской деятельности. Крупные интегрированные образования уже стали необходимой составной частью экономической системы.

Рассмотрены основные мотивы объединения предприятий Севера в интегрированные структуры, в том числе:

- организация более эффективных схем внутреннего товарооборота и управления производственными запасами и ускорение оборачиваемости средств;
- снижение стоимости конечной продукции;
- расширение потенциала исследовательских и технологических подразделений;
- возможность регулировать объем производства для сокращения амплитуды колебаний цен на продукцию;
- более устойчивое финансирование инновационных проектов;
- способность более успешно функционировать в любых горно-геологических и политических условиях;
- уменьшение риска геологоразведочных работ за счет приобретения разведанных и эксплуатируемых месторождений;
- возможность осуществлять инновационно-технологический трансферт и обмен стратегической информацией;
- снижение зависимости компании от поставщиков или дистрибуторов.

Показано, что при формировании промышленной политики необходимо учитывать различные положительные и отрицательные последствия вхождения предприятий регионов в интегрированные структуры, как с точки зрения самих предприятий, так и регионов Севера.

Основные положительные факторы для предприятий:

- возможность существенного ускорения всего цикла материалодвижения и соответственно ускорения оборота капитала и окупаемости затрат;
- возможность снижения транзакционных, технологических и информационных издержек;
- снижение неопределенностей и рисков при стратегическом управлении предприятиями;

- сокращение налогооблагаемой базы и величины налоговых отчислений.
- Основные отрицательные факторы:
  - возможное снижение эффективности и конкурентоспособности в том случае, если компания ориентируется главным образом на внутрифирменные поставки;
  - возможное снижение производственно-инновационного потенциала вследствие неравномерности технического развития отдельных звеньев общепроизводственной цепи.

Для регионов Севера основными положительными факторами являются:

- возможность восстановления разорванных ранее технологических связей в региональной промышленности;
- увеличение производственного потенциала предприятий-членов группы и, как следствие, рост налоговых поступлений в бюджет региона.
- Основные отрицательные факторы:
  - сокращение величины налоговых отчислений в региональный бюджет, обусловленное несовершенством налогового законодательства;
  - отток финансовых средств из региона вследствие потери финансовой самостоятельности предприятий – членов группы.
- Рассмотрены регионы Севера с корпоративной моноструктурой; структурой, которая определяется несколькими корпорациями, и регионы с дробной структурой.

Исследованы процессы трансформации предприятий и изменения структуры факторов производства при переходе от репликационной к инновационной экономике постиндустриального общества.

Главная задача производства в экономике индустриального и доиндустриального общества – произвести такое количество продукции каждого потребляемого вида, которое позволило бы обеспечить потребности населения в товарах и услугах (репликационная экономика).

Показано, что коммерческий успех современного предприятия определяет не столько численность персонала, сколько наличие среди работников людей, способных создать новое изделие или услугу, организовать и управлять производством и инновационными проектами, уловить процесс формирования новых потребностей в рыночной сфере и адекватно реагировать на него.

Динамика промышленного производства, рост его концентрации привели к расширению масштабов исследований. Однако для полноценного инновационного развития требуются определенные предпосылки, формирующие условия для создания и распространения инноваций, их превращения в конечные экономические блага, продвижения инновационных продуктов и услуг на внутренние и внешние рынки.

## ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

**Селин И. В.** (*г. Апатиты, Институт экономических проблем им. Г. П. Лузина КНЦ РАН*)

В современном менеджменте все шире применяются инструменты стратегического менеджмента, в конце прошлого века зародившиеся на основе теории стратегического планирования. Сущность перехода от планирования к стратегическому управлению впервые была раскрыта в работах И. Ансоффа, который поставил в центр внимания проблему создания и динамичного развития организационно-управленческого потенциала для решения перспективных задач, считая ключевым фактором реализации стратегии формирование у управляющих необходимой компетенции, способности не только видеть перспективы, но и проводить их в жизнь [1, 2].

В его работах показано, каковы организационно-экономические механизмы подчинения производства потреблению, удовлетворения рыночного спроса в корпорациях. Принципы сегментации рынка, выделения стратегических зон хозяйствования, стратегических хозяйственных центров и центров ответственности, увязка целей удовлетворения рыночного спроса с объемом необходимых для этого ресурсов, применение для задач такого рода новейших аналитических методов и т.п. входят в арсенал стратегического управления. Раскрыта проблематика, особенно актуальная для наших компаний – встраивания научно-технического прогресса и технических нововведений в стратегию, активного действия на рынках наукоемкой продукции. Обосновывается, что системы управления для отдельных предприятий корпорации, находящихся в разных условиях генерирования, распространения и использования инноваций, должны варьировать в очень большой степени и по принципам, заложенным в них, и по конкретным формам организационных структур и процессов управления.

Большое внимание в современном стратегическом менеджменте уделяется проблематике формирования организационных структур управления, принципов выбора функциональной, линейной, дивизиональной, матричной, ядерной, двойственной и других типов. Причина в том, что такой выбор тесно увязывается с характером стратегии фирмы, с предпринимательской или рационалистской ориентацией менеджмента, с циклами решения проблем, которые закладываются в основу выбора управленческих решений.

Операционные процессы, формируемые и направляемые менеджментом, включают в себя три основных подпроцесса: координация, принятие решений, коммуникации. При этом необходимо отметить, что такая организационная деятельность должна рассматриваться как составная часть стратегического управления, потому что операционный блок является органическим дополнением блока стратегического. Нарушения в нем приводят к сбоям в реализации долгосрочных программ и проектов. Для координации менеджмент может сформировать в организации два типа процедур:

- непосредственное руководство действиями в виде распоряжений, приказов и предложений;
- координация действий посредством создания системы норм и правил, касающихся деятельности организации.

Процедуры и нормы принятия решений по-разному формируются в процессе управления. Широко известен опыт японских фирм, когда принятие решений осуществляется снизу вверх. Есть много организаций, где решения принимаются только на верхнем уровне. Существуют сообщества, в которых широко практикуется система делегирования права принятия решения на нижние уровни иерархии [2, 3].

#### **Список литературы:**

1. И.Ансофф. От стратегического планирования к стратегическому управлению. М.: Прогресс, 1989. – 264 с.
2. И.Ансофф. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1994. – 520 с.
3. Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. проф. Горфинкеля В.Я. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 767 с.

## КАСКАДНОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ

**Селин И. В.** (*г. Анапиты, Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина КНЦ РАН*)

Эффективность системы бюджетирования зависит от таких факторов, как организация системы, контроль, координация и степень синхронизации со стратегией. В то же время бюджетирование как технология управления имеет и объективные недостатки, снижающие ее эффективность. К основным недостаткам традиционного бюджетирования следует отнести ограниченную степень использования нефинансовых показателей и ориентацию на решение краткосрочных задач в ущерб долгосрочным. Как следствие, многие компании в дополнение к бюджетированию широко используют различные системы управления, ориентированные на другие показатели эффективности.

Однако параллельное использование разных методик может оказаться малоэффективным, если они не будут интегрированы в рамках единой логики. Эту единую логику, на наш взгляд, обеспечивает внедрение стратегического финансового контроля, а также так называемого каскадного бюджетирования, ориентированного на результат (КБОР).

Главная задача внедрения системы «Каскадного бюджетирования, ориентированного на результат» заключается в том, чтобы добиться максимально точной оценки эффективности работы всех без исключения подразделений организации и доходности различных направлений ее бизнеса, обеспечив при этом периодический контроль за исполнением большинства бюджетов. Именно с этой целью в систему КБОР введены механизмы каскадной аллокации расходов и трансфертного перераспределения доходов, которые позволяют составить верное представление о работе каждого центра финансовой ответственности (ЦФО) и о реализации каждого проекта [1].

Соединение преимуществ каскадного бюджетирования, ориентированного на результат и системы сбалансированных показателей может обеспечить существенный прогресс в технологиях корпоративного управления. Стратегический финансовый контроль сможет обеспечить широкий диапазон управленческих воздействий, позволяя осуществлять сбалансированную интеграцию плановых задач и финансового контроля в рамках общей корпоративной стратегии.

Организация эффективного финансового контроля требует четкого выделения в структуре корпорации центров финансовой ответственности (ЦФО). Выделение центров финансовой ответственности позволяет существенно повысить эффективность внутреннего учета, контроля и управления, а также оценивать и контролировать результаты деятельности каждого подразделения, определяя их вклад в достижение основной цели предприятия.

В корпорации ФосАгро уже в 2007 г. сформировались территориально распределенные центры ответственности, что создает предпосылки для быстрого внедрения системы каскадного бюджетирования, особенно учитывая,



что само число ЦФО относительно невелико. При общей модифицированной дивизиональной организационной структуре центры финансовой ответственности ориентированы на такие направления деятельности, как товарная, инновационная, сервисная деятельность, транспортно-логистические операции. Ответственность является системной, то есть охватывает все входящие в компанию структурные подразделения в части данного направления.

**Список литературы:**

1. Д. Харрингтон. Управление качеством в американских корпорациях. М.: Экономика, 2001. – 273 с.

## ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЖКХ

**Новикова Н. А.** (*г. Анапиты, Институт экономических проблем КНЦ РАН*)

Сегодняшние проблемы, которые приводят к необходимости модернизации жилищной сферы в России, возникли благодаря жилищной политике предшествующего периода и связаны с историей строительства жилья, способами управления, финансированием содержания и обслуживания.

В качестве основных проблем можно обозначить плачевное состояние фондов, увеличение объема ветхого и аварийного жилья и др. Одной из главных проблем является отсутствие достоверной информации об объектах управления, их техническом состоянии, что в свою очередь мешает правильному планированию расходов на модернизацию и ремонт объектов, приводит к нерациональным затратам.

Основными факторами, сдерживающими процесс реформирования ЖКХ являются дефицит денежных средств для модернизации объектов, отсутствие трансферта высоких технологий в практику предприятий сферы ЖКХ, медленное внедрение инновационных технологий.

40% потребляемых ЖКХ энергоресурсов составляют потери, в том числе и из-за высокой степени износа объектов коммунального хозяйства и состояния жилищного фонда.

Для зданий первых массовых серий характерен низкий уровень тепло- и звукоизоляции, для индивидуальных домов – низкая капитальность, для домов старой постройки – запущенность из-за недостаточно полного и своевременного ремонта.

Данные факторы напрямую или косвенно влияют на качество услуг в сфере ЖКХ. Значительного повышения качества ЖКУ можно добиться за счет снижения удельных затрат тепло-, энергоресурсов, холодной и горячей воды на единицу жилищной площади на основе организации эффективной системы учета, контроля и регулирования их расхода, а также экономических и правовых рычагов воздействия на потребителей. Также значительного сокращения эксплуатационных затрат можно достичь путем установки в реконструируемых зданиях инженерного оборудования.

Государственными программами не предусмотрено финансирование внедрения информационных технологий (ИТ) в рамках реформы ЖКХ, которые необходимы для реформирования ЖКХ. Отсутствие ИТ затрудняет сбор, обработку и анализ данных о текущей ситуации и тормозит как развитие отрасли, так и ее реформирование.

Для решения данных проблем необходимо создание единой информационной системы, содержащей сведения об объектах ЖКХ, их принадлежности, формах собственности, техническом состоянии, времени проведения ремонтов. Создание единой информационной системы позволит оперировать достоверными данными обо всех процессах, происходящих в отрасли, определить стандарт качества услуг, стоимость и порядок их предоставления.

Внедрение ИТ необходимо как самой отрасли, так и государству, бизнесу и потребителю.

Внедрение автоматизированных систем сбора и анализа данных обеспечивает контроль потребления ресурсов с возможностью оптимизации затрат, централизованный контроль за состоянием объектов с возможностью оперативного разрешения нештатных ситуаций, взаимодействие между потребителями услуг и службами ЖКХ с возможностью экстренной связи, учет платежей за услуги ЖКХ, прозрачность процессов и др.

На уровне города немаловажным является объединение в рамках единой системы данных различных городских служб (водоканала, теплосети, электросети, управления архитектуры и др.). Это позволяет создать карту города со всеми коммуникациями.

Одной из главных причин необходимости внедрения ИТ на предприятиях ЖКХ является плохое состояние данных об объектах инженерных сетей. Большинство графических данных либо устарели, либо отсутствуют. ИТ позволит собрать в одном месте все данные, получить недостающие и организовать непрерывный процесс их использования. Наличие ИТ на предприятиях ЖКХ позволит всем заинтересованным городским службам одновременно работать с картой – просматривать, изменять, анализировать данные, создавать отчетную документацию, проектировать развитие сетей, планировать ремонтно-профилактические работы.

В настоящее время ЖКХ практически не автоматизировано, хотя и существуют разнообразные ИТ системы, разработанные с учетом опыта развитых стран, но спрос на них минимален.

## ОБ ОДНОМ ИННОВАЦИОННОМ ПОДХОДЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОГО КОМПЛЕКСА КОЛЬСКОГО ЗАПОЛЯРЬЯ В СФЕРЕ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ РАБОТНИКОВ

**Карначёв И. П.** (г. Кировск, НИЛ ФГУН СЗНЦ гигиены и общественного здоровья Роспотребнадзора)

Связь между здоровьем населения и экономическим ростом как на макроуровне (страна, регион), так и микроуровне (фирма, предприятие) имеет двусторонний характер: здоровое население (в том числе и трудоспособного возраста) способствует быстрейшему экономическому росту, а экономический рост способствует улучшению здоровья населения. Однако обстановка с охраной здоровья и безопасностью труда в нашей стране остается напряженной. Если взглянуть на эту проблему со стороны экономической деятельности, то наиболее высокий уровень профзаболеваний и производственного травматизма наблюдается на предприятиях минерально-сырьевого комплекса, составляющую большую часть промышленных предприятий Кольского Заполярья, которые относятся к числу производств с максимальным классом профессионального риска. Так, например, в соответствии с «Правилами отнесения видов экономической деятельности к классу профессионального риска», утвержденными приказом Минздравсоцразвития РФ № 8 от 10.01.2006 г., предприятия этого комплекса имеют следующие градации классов профессионального риска (из имеющихся в настоящее время 32-х классов по России): по производству и обогащению медной руды (код 13.20.1) – к 29-му классу; по обогащению нефелиноапатитовых руд (код 13.20.33) – к 30-му классу; по добыче и обогащению никелевой и кобальтовой руд (код 13.20.2) – к 32-му классу.

В последнее время, как на федеральном, так и региональном уровнях, предусматривается переход экономики от экспортно-сырьевого типа развития к инновационному типу. С этих позиций, главной задачей в области охраны здоровья работников является обоснование, как достаточности, так и целесообразности расходов на эти цели, с одной стороны, и анализ причиненного ущерба – с другой. Сложившиеся положение требует реформирования системы менеджмента охраны труда, и в первую очередь, на самих предприятиях минерально-сырьевого комплекса, которая предусматривала бы переход от реагирования на страховые случаи к управлению процессами снижения профессиональных рисков повреждения здоровья работников. В мировой практике, принято оценку профессиональных рисков производить в следующей последовательности (принцип «пять шагов»):

- (1 шаг) выявление опасностей;
- (2 шаг) определение того, кто может пострадать и как?
- (3 шаг) оценка рисков и определение мер предосторожности;
- (4 шаг) фиксирование результатов оценки рисков, и выполнение запланированного;

- (5 шаг) пересмотр оценки рисков и ее усовершенствование при необходимости.

Представленный алгоритм поэтапной оценки рисков входит в последовательность оценки анализа состояния работы по аттестации рабочих мест по условиям труда (АРМУТ) в соответствие с новым Порядком АРМУТ, утвержденного приказом Минздравсоцразвития РФ от 31.08.2007 г. № 559, что объективно позволяет оценить фактические уровни различных производственных факторов на рабочих местах. Все предприятия минерально-сырьевого комплекса региона проводят в течение 12-ти лет (начиная с 1998 г.) АРМУТ, поскольку такой подход с позиций инновационной ориентированности дает возможность принять обязательные меры по снижению или устранению опасных и вредных производственных факторов, реализовать меры по повышению информированности работников о вероятности возникновения рисков в рабочей среде, обеспечить их спецодеждой и специальной обувью, средствами индивидуальной и групповой защиты. Именно в этом инновационном направлении осуществляют свою деятельность – горно-металлургический гигант региона ОАО «Кольская ГМК», крупнейшее горно-химическое предприятие – ОАО «Апатит» и другие предприятия минерально-сырьевого комплекса Кольского Заполярья. Всего же в Государственный реестр АРМУТ Мурманской области зарегистрировано 191 тыс. рабочих мест, из которых 74% составляют рабочие места с оптимальными и допустимыми, и 26% – с вредными и опасными условиями труда.

## ЗНАЧЕНИЕ ТРАНСПОРТА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СЕВЕРА

**Серова В. А.** (*г. Апатиты, Институт экономических проблем КНЦ РАН*)

Транспорт является одной из крупнейших системообразующих отраслей, имеющих тесные связи со всеми элементами экономики и социальной сферы. По мере дальнейшего развития страны, расширения ее внутренних и внешних транспортно-экономических связей, роста объемов производства и повышения уровня жизни населения значение транспорта и его роль будут только возрастать.

В Российской Федерации создана и в целом устойчиво функционирует современная транспортная система, обеспечивающая потребности национальной экономики и населения в транспортных услугах, территориальную целостность, экономическую и геополитическую безопасность страны. Одновременно в России появились существенные ограничения роста экономики, обусловленные недостаточным развитием транспортной системы и, особенно, на Севере страны. Бездорожье вообще обходится российской экономике ежегодно в 10% ВВП, в Европейском союзе – в 3%.

Существующие проблемы в транспортной отрасли отражаются на экономическом развитии России за счет увеличения сроков доставки грузов и повышения тарифов на перевозку. В условиях глобализации это существенно снижает конкурентоспособность российских товаров как внутри страны, так и за ее пределами. Для решения одной из важнейших задач транспортного комплекса – обеспечения высокого уровня конкурентоспособности транспортной системы России – совершенно необходимо развитие высокопроизводительной транспортно-логистической инфраструктуры, обеспечивающей коммерческую скорость и надежность транспортных услуг, в том числе благодаря широкому внедрению интеллектуальных транспортных систем. Если государство не предпримет в ближайшее время необходимых усилий по развитию транспортно-логистической инфраструктуры, вскоре может оказаться как мимо России, с востока на запад и обратно, проходит огромный грузовой поток. А, например, только 1 млн. тонн контейнерного железнодорожного транзита по Транссибу дает государству около 2 млрд. руб. прибыли.

По оценке экспертов, в ближайшие десятилетия Россия, например, не будет иметь конкурентного преимущества перед мировыми поставщиками угля вследствие отдаленности основных угольных бассейнов от потенциальных рынков сбыта, т.к. 95% геологических запасов угля приходится на восточные районы, в том числе, более 60% – на Сибирь. Таким образом, особое значение проблема развития дорожной сети приобретает в связи с перспективными разработками крупнейших запасов полезных ископаемых на мало освоенных территориях российского Севера. Так, создание межрегиональной железнодорожной магистрали на востоке Севера имело бы следующий эффект: дополнительный объем промышленно производства – 400 млн. руб. в год; объем налоговых поступлений в федеральный бюджет 18 млн. руб.; вклад в ВРП -240 млн. руб. в год.

Кроме того, ощутимо увеличивается для России значение северных портов и трансконтинентальных транспортных коридоров. Иностраный грузоотправитель, используя Севморпуть, может ускорить доставку грузов на 15 суток и сэкономить на каждом рейсе до 500 тыс. долл. Вознаграждение российских ледоколов за проводку одного судна может составить более 100 тыс. долл. Развитие международных транзитных коридоров – Северного морского пути и воздушного моста между Северной Америкой и Юго-Восточной Азией – способно превратить Россию в одного из ведущих операторов международных транспортных потоков, что принесет дополнительный доход бюджету страны.

Геоэкономические интересы нашей страны напрямую связаны с транспортом, поэтому наша задача сегодня: во-первых, усилить использование инновационных технологий в транспортной отрасли, чтобы хотя бы приблизиться к тому уровню, который демонстрируют страны Европы, Япония, Южная Корея; а во-вторых, привести в соответствие с целями транспортной стратегии законодательную базу. Только использование новых знаний и прогрессивных технологий позволит идти по пути формирования транспортной системы Севера, адекватной современным требованиям мировых стандартов по безопасности, экологичности, качеству и конкурентоспособности.

Если взглянуть на Север Европы с точки зрения масштабов её развития то всё это – результат особенного североевропейского пути социально-экономического развития, где одним из ключевых элементов является инновационность. Вот эти новые высокие технологии нам и следует развивать в России, и особенно на Севере, т.к. при наличии богатейшей кладовой природных ресурсов Север может стать форпостом новой экономики страны.